



BOOK DES MOBILITÉS RÉUSSIES

RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-occitanie-et-oultre-mer>



SOMMAIRE

◆ Famille relation commerciale et gestion clients

- Kelvine, de chargée de clientèle spécialisée à distance à gestionnaire clientèle entreprise
- Anthony, de manager de proximité middle office à responsable espace commercial
- Eugénie, de responsable clientèle entreprise à responsable action commerciale
- Samuel, de facteur guichetier à conseiller clientèle de professionnels
- Floris, de média postier à conseiller numérique
- Patricia, de factrice guichetière à chargée de clientèle
- Géraldine, de gestionnaire client entreprise et support à la production à chargée de clientèle

◆ Famille management opérationnel

- Juliette, de manager des ventes à directeur de secteur
- Mirella, de conseillère spécialisée en entreprise à référente excellence Dexom Martinique

◆ Famille support

- Stéphane, d'encadrant support centre d'appel à chef de projet DTSO
- Alexis, de conseiller support centre d'appel à chargé de gestion RH

◆ Famille production, opérations et prestations clients

- Jean Luc, de responsable traitement à responsable d'exploitation et du service aux clients

**FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS**



DE CHARGÉE DE CLIENTÈLE SPÉCIALISÉE À DISTANCE À GESTIONNAIRE CLIENTÈLE ENTREPRISE

Kelvine

3 QUESTIONS À KELVINE

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Après une réorganisation interne au CREC de Montpellier, j'ai décidé de candidater à un poste où la satisfaction client est une priorité, un objectif clé de mon parcours professionnel. Ancienne Facteur Qualité, je suis revenue, à la Branche Services Courrier Colis, en tant que Gestionnaire Client Entreprise, où la satisfaction client est essentielle.

2. Comment avez-vous réussi ?

Grâce au Dispositif Individuel de Formation, j'ai réalisé un bilan de compétences qui a révélé des aptitudes et compétences insoupçonnées. J'ai réussi ce processus grâce à l'écoute attentive, au soutien et à l'accompagnement approfondi de mon Conseiller en Mobilité.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Je recommande de faire appel à votre conseiller en mobilité, de vous informer auprès de l'EMRG sur les parcours d'évolution et de vous connecter au quotidien sur "la bourse d'emploi" du Groupe.

LE MOT DU RECRUTEUR



Ayant moi-même effectué une mobilité de la banque postale vers la BSCC il y a 9 ans, j'ai trouvé intéressant de recruter quelqu'un ayant une vision complémentaire de la satisfaction client et du travail en cohésion et venant d'une autre entité du groupe.

Kelvine, grâce à son parcours riche, apporte une fraîcheur à notre équipe. Son intégration a été rapide notamment grâce au soutien de ses collègues.

Son expérience à la BSCC est un atout pour comprendre le parcours client et les contraintes du métier.

Typhanie VERNET

LE MOT DE L'EMRG



Cette mobilité a été pour Kelvine un nouveau défi.

Ses années d'expérience lui ont permis de développer son sens du contact et du service, et il ne restait qu'à transposer ses atouts pour réussir dans ce nouveau métier.

Ensemble, nous avons travaillé son parcours de candidature avec des conseils personnalisés.

Grâce à son investissement, Kelvine a su traduire ses compétences et nos échanges en une belle réussite.

Frédéric JARDIN





DE MANAGER DE PROXIMITE MIDDLE OFFICE CREC 34 À RESPONSABLE ESPACE COMMERCIAL BGNP

Anthony

3 QUESTIONS À ANTHONY

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'ai débuté comme facteur pendant 13 ans puis j'ai évolué en tant que chargé de clientèle en CREC, conseiller à distance, acquérant une bonne connaissance bancaire. Depuis 2 ans, j'ai pu acquérir de l'expérience comme Manager de proximité au service crédit immobilier. La suite logique était donc de revenir au plus proche de nos clients sur un poste de responsable espace commercial.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai réussi grâce à l'accompagnement de l'EMRG, qui m'a aidé à préparer ma candidature (CV, lettre de motivation, entretien) et à planifier mon immersion dans le bureau de mon choix. Cette expérience m'a permis de mieux comprendre les attentes du métier et de conforter mon choix.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Pour réussir, il est essentiel de bien analyser la fiche de poste et d'évaluer son parcours, ses compétences, ses points forts et ses faiblesses. L'accompagnement est également crucial. L'EMRG m'a beaucoup soutenu en me prodiguant des conseils précieux.

LE MOT DU RECRUTEUR



Anthony possède tous les atouts pour le poste de REC. Ses expériences (Courrier, Banque et management) feront de lui un REC complet : un atout majeur dans le partage des méthodes acquises les dix dernières années.

Anthony apportera une perception nouvelle et un accompagnement personnalisé à chacun des chargés de clientèle.

Pour lui permettre d'exercer « confortablement » sa fonction, un accompagnement sera mis en place par les différentes filières (LPM, ZM, expérience client).

« Ses clés de la réussite » seront fondatrices pour que la confiance accordée par nos clients demeure dans le temps.

Mickaël GUIET

LE MOT DE L'EMRG



Après un échange sur son parcours professionnel, plusieurs étapes ont été mises en œuvre : immersion, enquête métier, préparation CV et entretien final avec le recruteur.

Il a structuré son parcours professionnel en fonction des évolutions stratégiques du Groupe La Poste, ce qui lui a permis de développer ses compétences managériales et commerciales.

Avec le soutien de l'EMRG, ce cheminement s'est fait dans la concertation et la structuration des acquis.

Frédéric JARDIN



RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER
<https://www.rh.laposte.fr/emrg-occitanie-et-outre-mer>

FAMILLE
RELATION COMMERCIALE
ET GESTION CLIENTS



DE RESPONSABLE CLIENTÈLE ENTREPRISE A RESPONSABLE ACTION COMMERCIALE

Eugénie

3 QUESTIONS À EUGENIE

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Ce métier est pour moi une opportunité de concilier plusieurs rôles qui me tiennent à cœur : le contact privilégié auprès de nos clients, le développement commercial, le soutien de nos collaborateurs. C'est également pour moi un aperçu du métier de manager, qui m'incite à me projeter vers davantage de responsabilités managériales.

2. Comment avez-vous réussi ?

La combinaison gagnante : une préparation rigoureuse et une démarche proactive. J'ai pris le temps de comprendre les attentes et les compétences spécifiques au poste de RAC, tout en valorisant mon expérience précédente de RCE. J'ai également sollicité le soutien de mon manager et des futurs RAC pour enrichir ma vision à travers des immersions. J'ai également réalisé un travail d'introspection afin de définir mes valeurs et mon identité d'aujourd'hui.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Ne pas hésiter à se lancer, chaque nouveau départ demande de l'audace mais aussi de la patience. Chaque mobilité comporte des défis et l'adaptation prend du temps.

LE MOT DU RECRUTEUR



J'ai eu le plaisir de recruter Eugénie avec le soutien de l'EMRG.

Lors de son arrivée, je l'ai présentée aux équipes de Saint Denis, en veillant à créer les meilleures conditions de réussite pour sa prise de fonction, tant sur le plan relationnel que matériel.

Ces préalables, permettent à Eugénie de commencer son parcours de montée en compétence avec le pilotage : accompagnement hebdomadaire de son DE, soutien permanent de l'équipe Commerciale de la DEX La Réunion.

C'est donc un process de recrutement très professionnel, gage de réussite pour ma nouvelle collaboratrice Eugénie.

Alain BERTIN MAGHIT

LE MOT DE L'EMRG



L'accompagnement d'Eugénie dans la préparation de son entretien pour le vivier RAC était un travail d'équipe.

Son implication, sa volonté de réussir lui ont permis d'intégrer le vivier et d'être nommée rapidement.

Lydie VIRAMA





DE FACTEUR GUICHETIER A CONSEILLER CLIENTÈLE DE PROFESSIONNELS

Samuel

3 QUESTIONS À SAMUEL

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'ai choisi ce métier car je souhaite m'investir auprès des professionnels et les conseiller au mieux grâce à nos solutions du Groupe La Poste. J'ai toujours voulu être « conseiller » et cela me plaît d'être à l'écoute et de subvenir aux besoins des PROS.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai réussi grâce aux accompagnements RH au sein de mon travail. Avec le suivi de la conseillère en évolution professionnelle qui m'a guidé et préparé à mon entretien, j'ai su me démarquer et valoriser mes compétences pour ce métier.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Être motivé et savoir montrer sa motivation pour évoluer et devenir ce que l'on veut être.

LE MOT DU RECRUTEUR



Samuel et moi sommes arrivés en même temps sur le secteur, et travailler avec lui a été un plaisir dès le début.

Il s'est rapidement adapté à son nouveau rôle et à ses collègues, démontrant sa bonne volonté et une grande agilité intellectuelle.

Samuel apprend vite, il a un rôle crucial au sein de notre secteur. C'est un élément essentiel de l'équipe. En tant que manager, je suis fier de notre collaboration et de son engagement à évoluer et satisfaire les clients.

Bien qu'il reste du travail pour atteindre nos objectifs, Samuel fait de son mieux chaque jour et je suis là pour le soutenir.

Ingrid TRANCHARD

LE MOT DE L'EMRG



J'ai accompagné Samuel pour l'intégration du vivier CCPRO.

Il a su mettre en pratique les conseils donnés lors de nos rendez-vous de préparation à l'entretien.

Il s'est beaucoup investi et a travaillé en s'appuyant sur la fiche de poste et la méthode CAR.

Sa motivation lui a permis d'intégrer le vivier et d'être nommé rapidement sur un poste de CCPRO.

Lydie VIRAMA





DE MEDIAPOSTIER A CONSEILLER NUMERIQUE

Floris

3 QUESTIONS À FLORIS

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Être conseiller numérique à la Poste c'est soutenir, accompagner et sensibiliser des usagers en difficulté avec les outils indispensables au quotidien. C'est donc un métier riche de sens qui me correspond tout à fait. Enfin ce métier est une opportunité de donner une nouvelle orientation à mon parcours professionnel.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai réussi à obtenir ce poste parce que j'assistais déjà des connaissances en difficulté sur les outils numériques. Ainsi j'ai développé la patience et la pédagogie nécessaire pour aider les usagers en grande difficulté. De plus, j'aime le contact avec le public et rendre service. Étant à l'aise avec le numérique j'ai pu, lors d'entretiens tests, démontrer une certaine maîtrise de l'environnement numérique.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Il est très utile de s'entraîner au numérique en utilisant des plateformes telle que PIX qui sont des services gratuits et formateurs. Je leur conseille également de porter assistance à leurs proches sur les différentes démarches administratives ou services publics dématérialisés afin de maîtriser dans les grandes lignes leur fonctionnement.

LE MOT DU RECRUTEUR



Floris avant d'intégrer la grande famille des conseillers numérique, a réalisé une immersion sur le secteur d'ARAGO comme chargé de clientèle, rien de mieux pour appréhender, questionner et satisfaire un client.

Et comme il le retranscrit parfaitement dans ses réponses, il a pris la mesure de l'intérêt clients à travers ses interventions, de l'aspect pédagogique et empathique de son métier.

Son intégration s'est parfaitement déroulée, au service des clients, et en synergie avec l'ensemble des collaborateurs du secteur.

Raphael MOULIN

LE MOT DE L'EMRG



J'ai accompagné Floris dans son immersion métier sur le secteur de PERPIGNAN Arago.

Celle-ci lui a permis de découvrir un nouveau secteur d'activité et un nouveau métier. Avec ce stage de 3 semaines, il a initié sa reconversion professionnelle et ainsi quitté le métier de distributeur.

Il a fait preuve dans cette démarche d'un réel engagement auprès des clients et de l'équipe et de motivations fortes pour s'intégrer dans un nouvel environnement professionnel.

Marie-jose SAMSO





DE FACTRICE GUICHETIÈRE À CHARGÉE DE CLIENTÈLE

Patricia

3 QUESTIONS À PATRICIA

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Cela faisait des années que j'aspirais à devenir Chargé de clientèle, la fonction de Facteur Guichetier a juste été un tremplin pour parvenir à mes fins. J'ai toujours été attirée par le contact humain et la satisfaction client. J'apprécie aussi ce sentiment d'appartenir à une équipe soudée. J'ai commencé le 1^{er} octobre, et les collègues m'apportent toute leur assistance, toutes les connaissances pour devenir un chargé de clientèle performant. De mon côté je peux leur apporter mes connaissances dans le domaine du courrier et colis.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai rencontré ma conseillère en évolution et développement professionnel, elle m'a organisé une immersion sur le bureau de BEZIERS LA DEVEZE.

Toute l'équipe de direction a pu repérer mon potentiel et surtout ma motivation. J'ai su aller vers le client et montrer mon approche commerciale.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Persévérez dans vos démarches de mobilité, restez vous-même et surtout croyez en vous.

LE MOT DU RECRUTEUR



Nous avons été très surpris dès le 1^{er} entretien de recrutement sur la qualité de la préparation effectuée par me Percheron. Son envie à tout de suite conquis l'équipe CODIR du secteur.

Nous avons la chance de travailler avec Mme Percheron pendant ses remplacements de FG sur le secteur. Nous avons pu remarquer sa motivation, son envie de bien faire, ses résultats et sa capacité à proposer La Poste Mobile.

Mme Percheron a su rapidement s'intégrer à l'équipe grâce à son enthousiasme et sa soif d'apprendre.

BRUNO LOPEZ

LE MOT DE L'EMRG



La première fois que j'ai rencontré Patricia, j'ai découvert une personne très enthousiaste et surtout particulièrement déterminée.

Elle savait où elle voulait aller, et elle n'a rien lâché.

Aujourd'hui, elle est enthousiaste, satisfaite d'avoir réussi, et poursuit son chemin avec une attitude positive, constructive et animée.

Marie-jose SAMSO



DE GESTIONNAIRE CLIENT ENTREPRISE ET SUPPORT À LA PRODUCTION À CHARGÉE DE CLIENTÈLE

Géraldine

3 QUESTIONS À GERALDINE

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Ce qui m'a d'abord poussée à aller découvrir ce métier, c'est mon envie et mon besoin d'acquérir de nouvelles compétences. Ce qui me plaît, c'est le contact avec le client et surtout répondre à ses besoins et attentes, J'aime aussi la polyvalence de ce métier. Ce qui m'a très vite attirée, c'est ce petit plus, appelé partie "back office", qui comprend la gestion du stock, des caisses, et des distributeurs de billets. Je suis fière aujourd'hui de gérer la caisse principale du secteur.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'avais pris l'initiative d'effectuer mes recherches personnelles ainsi que de suivre des formations en ligne, afin de bien analyser et de mieux comprendre ce vers quoi je comptais m'orienter. J'ai réalisé une enquête métier et un stage de découverte sur les conseils de ma CEDP. Cela m'a permis de découvrir l'environnement de la BGNP. Lors de l'entretien, j'ai réussi à transmettre ma motivation, mais aussi mes connaissances acquises du métier.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Bien s'informer sur les métiers et branches de la poste. Faire une immersion quand c'est possible. Savoir gérer les obstacles.

LE MOT DU RECRUTEUR



Géraldine a intégré l'équipe de Capesterre d'une manière remarquable ! J'avoue que je ne m'attendais pas à une intégration aussi fluide et rapide sachant qu'elle venait du courrier.

Elle apprend très vite et du fait de sa curiosité, son envie constante d'être formée pour être aux faits des procédures bancaires, elle représente une collaboratrice sur qui on peut s'appuyer.

Nous avons pris le pari avec mes RE et REC de former Géraldine au back office 4 mois après son arrivée. Défi relevé! Aujourd'hui, elle maîtrise son poste de CC mais est aussi une référente caissière. Bravo à elle! Une belle évolution professionnelle, qui je crois, va lui permettre de réaliser son objectif, à terme, d'occuper la fonction de Responsable d'Exploitation.

Marylène SALOME

LE MOT DE L'EMRG



Géraldine est une collaboratrice qui était animée par une réelle envie de changement. Elle a toujours été persévérante, faisait preuve de curiosité et s'est révélée autodidacte à ses heures perdues.

En fait, elle a compris qu'elle devait être actrice de son projet professionnel. Elle s'est donc beaucoup investie dans les différentes actions à mener (enquête métier, formations, recherches personnelles...) pour se donner toutes les chances de réussir sa mobilité.

Béatrice ODOUHA



**FAMILLE
MANAGEMENT OPÉRATIONNEL**



DE LA DIRECTION DES VENTES ENTREPRISE À DIRECTEUR DE SECTEUR

Juliette

3 QUESTIONS À JULIETTE

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Il faut cibler le triptyque : ce que je veux faire, ce que je peux faire, ce que l'entreprise peut me proposer. Auparavant Manager des Ventes à la Direction des Ventes Entreprises et Collectivités, j'ai évolué vers la fonction de Directrice de secteur. Celle-ci valorise mon expérience de Management au sein d'une autre branche, une plus grande autonomie...

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai été conseillée par l'EMRG pour connaître les dispositifs nécessaires à une mobilité interbranche. J'avais besoin d'aide pour candidater à un vivier Direction de Secteur primo accédant, malgré un parcours professionnel différent. Pour cela, il était essentiel de me faire connaître, d'identifier les compétences à acquérir, d'organiser des immersions, des enquêtes métier, des formations...

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Recherches personnelles, construction de son projet et conscience de l'engagement que demande la fonction de DS.. Rien de tel que de vivre la fonction via une immersion !

LE MOT DU RECRUTEUR



Participant au jury vivier DS, J'ai vraiment apprécié sa posture, sa hauteur de vue, le fait qu'elle vienne de la BSCC.

Je crois vraiment aux parcours professionnels que peut offrir notre entreprise.

Son expérience BSCC apporte un regard nouveau aux équipes.

Le secteur bancaire s'apprend, et elle peut s'appuyer sur un DACB dans ce domaine. Je cherchais un manager de managers, et sa motivation était très forte et évidente ! Elle en avait vraiment envie, et cela se voyait

Hélène VIALENC

LE MOT DE L'EMRG



À la suite d'ateliers à destination des managers au moment de la campagne des entretiens professionnels j'ai rencontré Juliette. Elle m'a contacté afin de préparer son projet. Nous avons pris connaissance des dispositifs pour y parvenir (immersions, stages découvertes) Après le travail de sa candidature (cv et entretien et training) elle a su convaincre et exprimer sa motivation pour évoluer sur ce métier tant désiré

Sabine DELETANG



RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-occitanie-et-oultre-mer>

FAMILLE
MANAGEMENT OPÉRATIONNEL



DE CONSEILLÈRE SPÉCIALISÉE EN ENTREPRISE À RÉFÉRENTE EXCELLENCE DEXOM MARTINIQUE

Mirella

3 QUESTIONS À MIRELLA

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

J'ai choisi d'évoluer sur la fonction de Référente Excellence Multibranches au sein de la Direction Expérience Client. C'est pour moi une véritable opportunité de poursuivre ma quête de satisfaire nos clients en accompagnant les équipes managériales et opérationnelles.

2. Comment avez-vous réussi ?

Je remercie l'EMRG pour son accompagnement. Les ateliers de préparation à l'entretien et également les entretiens individuels avec le Conseiller en Evolution Professionnelle ont été des atouts indispensables à ma réussite. J'ai réalisé une enquête métier et des immersions sur différents sites.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

La préparation individuelle en amont de l'entretien est primordiale, il est important de collecter un maximum d'informations et d'être curieux. L'appui du CEDP est essentiel car il permet de disposer des clés nécessaires à la réussite de son entretien.

LE MOT DU RECRUTEUR

Le profil de Mirella avec ses expériences à la BGPN, au CREC et à la BSCC est un atout majeur pour sa fonction.

Celle-ci, demande une connaissance des 3 branches et de leurs ambitions. Son choix était fait dès l'annonce de ce nouveau poste.

Aujourd'hui elle a toute sa place dans l'équipe de l'Expérience Client et est sollicitée par tous les acteurs opérationnels, DS, DE et DCREC afin d'améliorer les process et de mieux satisfaire le client.

Patricia LUC

LE MOT DE L'EMRG

Mirella a été pro-active durant tout son accompagnement. En dehors de son temps de travail, elle a fait appel à son Réseau pour effectuer des enquêtes métiers. Elle a consulté les sites intranet et s'est formée en toute autonomie pour s'imprégner des enjeux et des spécificités de sa nouvelle filière. Sa curiosité et son implication sont les recettes de sa réussite !

Valérie PERALTA

**FAMILLE
SUPPORT**



ENCADRANT SUPPORT CENTRE D'APPEL TOULOUSE À CHEF DE PROJET DTSO

Stéphane

3 QUESTIONS À STEPHANE

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Une envie d'évoluer et de découvrir un nouvel environnement après plus de 20 ans passés à la DSEM. Un projet professionnel initié dès 2020, construit et mené au travers de différentes formations en lien avec la fonction de Chef de Projet.

2. Comment avez-vous réussi ?

J'ai réussi mon entretien et j'ai été choisi grâce à l'aide et aux conseils de l'EMRG mais aussi en parcourant les divers articles sur le DTSO (Forum) et en discutant avec des chefs de projet sur les différentes missions portées.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Faire si possible une immersion dans le service. Bien identifier les compétences requises pour le poste. Faire si possible des points avec des Chefs de Projet en place pour bien comprendre les enjeux. Bien connaître le futur environnement (Structure / Organigramme/ etc...)

LE MOT DU RECRUTEUR



Stéphane s'est rapidement distingué grâce à son parcours technique à la DSEM et ses récentes expériences en tant que porteur de projets.

Son intérêt pour l'innovation et les nouvelles technologies sont un atout majeur dans un domaine en constante évolution. Sa progression en compétences est fluide et bénéfique pour l'équipe, grâce à ses connaissances techniques partagées.

Je suis pleinement satisfait du recrutement de Stéphane et je suis fier de l'avoir accompagné et intégré dans l'équipe.

Nicolas ROUVE

LE MOT DE L'EMRG



Lorsque je l'ai rencontré, Stéphane était déjà abonné à la Bourse d'emploi et avait une vision des opportunités. Son souhait était de se diriger vers le management et de mener à bien un projet. Quand l'offre s'est présentée, il n'a pas hésité à se renseigner sur la fonction et auprès de collaborateurs en poste.

Sa réussite est due à sa proactivité, et motivation !

Valérie PERALTA



RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-occitanie-et-outre-mer>

FAMILLE
SUPPORT



CONSEILLER SUPPORT CENTRE D'APPEL À CHARGÉ DE GESTION RH

Alexis

3 QUESTIONS À ALEXIS

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Après 5 années passées au sein de la DSEM, j'ai voulu mettre mes compétences informatiques au service de la Cellule MRM (moyens de remplacements) de la DTSO. Ce métier est une continuité cohérente de mon parcours postal il allie : empathie, diplomatie et esprit d'équipe le tout dans un environnement de gestion de ressources humaines.

2. Comment avez-vous réussi ?

Ma conseillère EMRG m'a coaché tout au long du processus de recrutement (CV, entraînements pour l'entretien). J'ai également participé à des ateliers proposés par l'EMRG et j'ai demandé une journée d'immersion au recruteur afin de connaître le quotidien d'un chargé de gestion RH.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

Il faut s'entraîner avec l'aide de l'EMRG et pendant son temps libre ! Je recommande de réaliser une enquête métier et une immersion afin de mettre toutes les chances de son côté pour atteindre son objectif !

LE MOT DU RECRUTEUR

Son immersion lui a permis de mieux appréhender le contenu et les contraintes du poste.

Au cours de l'entretien, ce qui a fait la différence : son aisance à l'oral, un discours structuré et des réponses argumentées.

Alexis a fait preuve d'une grande détermination pour s'adapter à sa nouvelle fonction. Son sens relationnel ainsi que sa maîtrise des outils informatiques ont été déterminants dans sa montée en compétence.

C'est un collaborateur de confiance et nous ne regrettons pas notre choix.

Lahouaria Meddah

LE MOT DE L'EMRG

Le Projet initial d'Alexis était d'évoluer vers les métiers de la Data, mais son grade ne lui permettait pas d'y accéder.

Après avoir suivi les divers ateliers EMRG, il a su s'orienter vers une nouvelle voie correspondant à ses valeurs et compétences.

Il n'a pas hésité à se renseigner, se déplacer : Son implication, sa curiosité lui ont permis de réussir.

Valérie PERALTA



RÉGION OCCITANIE ET OUTRE-MER

<https://www.rh.laposte.fr/emrg-occitanie-et-outre-mer>

FAMILLE
SUPPORT

**FAMILLE
PRODUCTION, OPÉRATIONS
ET PRESTATIONS CLIENTS**



DE RESPONSABLE TRAITEMENT À RESPONSABLE D'EXPLOITATION ET DU SERVICE AUX CLIENTS

Jean Luc

3 QUESTIONS À JEAN LUC

1. Pourquoi avoir choisi ce métier ?

Ce qui m'attire le plus dans ce métier c'est le volet humain avec l'accompagnement des collaborateurs. L'idéal étant de parvenir à faire monter en compétences son équipe dans un climat bienveillant .

2. Comment avez-vous réussi ?

Dans un premier temps, je me suis proposé pour assurer la continuité de service lors des absences de mon RESC , ce qui m'a permis d'avoir une vision précise de la fonction. Ensuite la curiosité , le questionnement, mon expérience , les e-learning que j'ai suivis m'ont aidé lorsque je me suis incris au vivier RESC.

3. Vos trucs et astuces pour les autres ?

L'ouverture d'esprit et l'écoute sont à mon avis les clés pour réussir dans cette fonction. Aujourd'hui je continue à partager avec des collègues (RESC, ROET, AOC ...) , et j'essaie toujours de m'améliorer et d'enrichir mes connaissances

LE MOT DU RECRUTEUR

Depuis le 01 Juin 2024, Jean-Luc est parmi nous. Il a très vite su trouver ses marques avec les RE/ROP qu'il manage et avec ses collatéraux.

J'observe chez lui un vrai savoir être, il est à l'aise dans les rapports sociaux. Sur le plan technique, il dispose déjà de beaucoup de connaissances liées à son parcours varié en établissement et en PIC. Il est en train d'en acquérir de nouvelles notamment grâce au parcours de prise de poste de RESC.

Philippe SALOMON

LE MOT DE L'EMRG

Le métier de RESC est une fonction prioritaire et à enjeux importants. Ce métier est ouvert sur plusieurs dispositifs ; les viviers (issus des entretiens professionnels), les itinéraires balisés ou les appels à candidature classiques.

Jean Luc a donc réussi son arrivée sur le métier de RESC grâce à ses souhaits exprimés lors de son entretien professionnel annuel. Il a ensuite poursuivi les étapes avec rigueur et ténacité.

Sandra PFEIFFER