



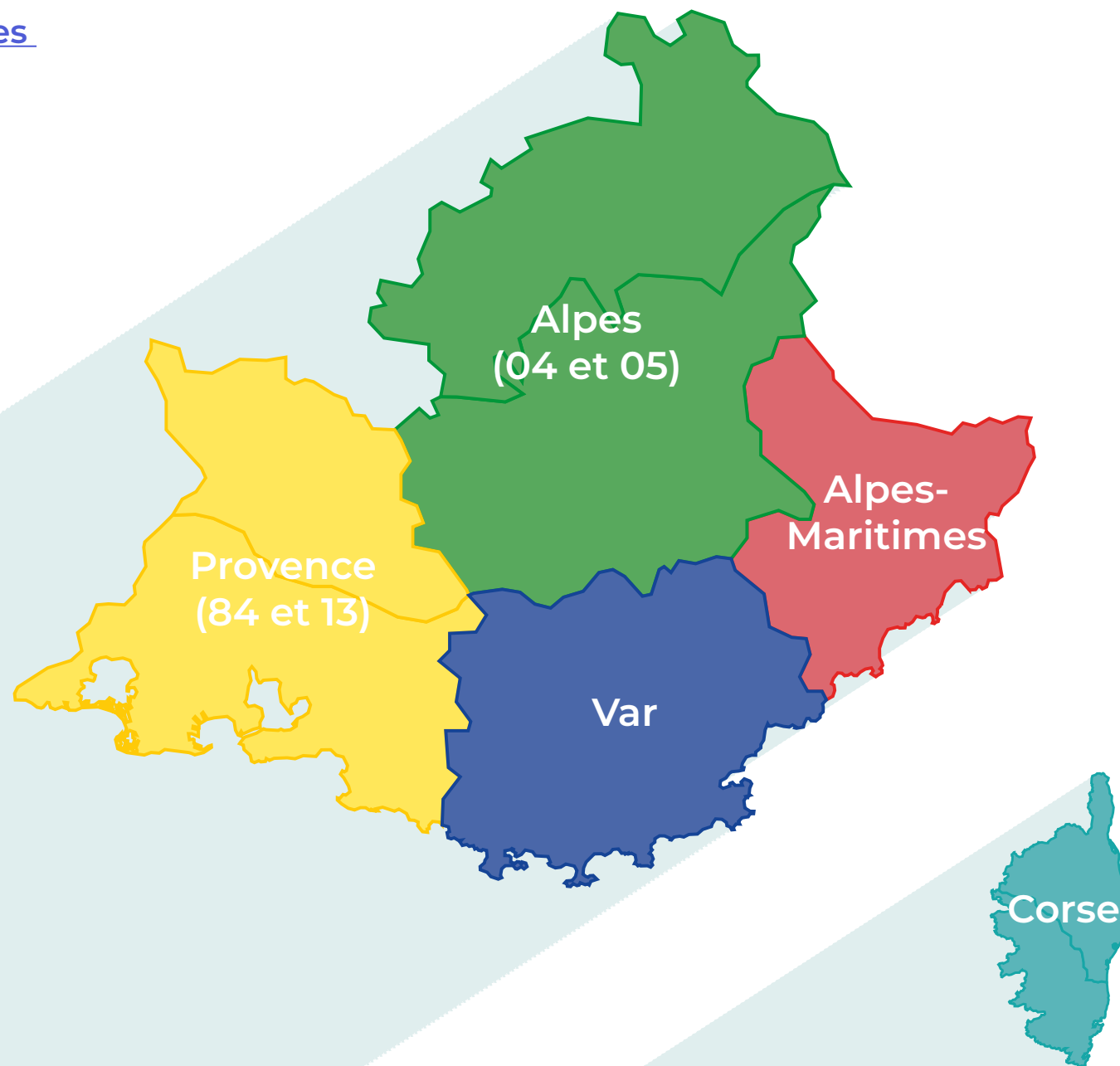
LE BOOK DES MOBILITÉS INTERBRANCHES RÉUSSIES

TÉMOIGNAGES DE POSTIERS EN PACA-CORSE

OCTOBRE 2022

5 BASSINS D'EMPLOIS EN PACA-CORSE

- Alpes
- Alpes-Maritimes
- Corse
- Provence
- Var





Gopal
Technicien SI
à l'Agence Territoriale
de maintenance
d'Avignon

MA MOBILITÉ : DE FACTEUR GUICHETIER À TECHNICIEN SI À LA DSEM*



Bassin emplois : PROVENCE (84)

Branche Services-Courrier-Colis



La Poste Groupe

Mon histoire

Agent collecte
et remise
à la PDC de Gordes



Facteur polyvalent
à la PDC de Gordes



Facteur guichetier
à la PDC de Gordes



Technicien SI
à l'Agence Territoriale de
Maintenance d'Avignon

Ma recette mobilité

« Démonteur un ordinateur, détecter une panne et réparer... L'informatique, j'en ai fait mon hobby ! J'ai toujours aimé ça, ainsi que l'électronique, qui était ma formation initiale avec un BEP obtenu dans ce domaine.

C'est lorsque je suis devenu facteur guichetier au sein de la PDC de Gordes en 2018 et que j'ai vu intervenir les techniciens SI de la DSEM* que mon projet a émergé. J'ai beaucoup échangé avec eux sur leur quotidien et type d'intervention. J'ai récolté une mine d'informations et, en janvier dernier, je me suis lancé à la parution d'un appel à candidature sur la Bourse d'emplois. Sur les conseils d'un technicien SI, je suis entré en relation avec l'EMRG pour me faire accompagner. J'ai été conseillé pour la construction de mon CV, de ma lettre de motivation et la préparation de mes entretiens.

J'ai trouvé le processus long mais au final, en juin, j'ai su que j'avais atteint mon objectif. Vraiment hâte que le dépannage d'automates, d'équipements informatiques et de logiciels, devienne mon quotidien. Et mon futur manager m'a rassuré, je serai bien accompagné dans mon développement de compétences ! »

*Direction du Support Et de la Maintenance

📄 Ma préparation

- Plusieurs enquêtes métier
- Préparation EMRG : CV, lettre et entretien

📄 Mon ingrédient clé

« Echanger avec des personnes qui exercent la fonction. Cela m'a vraiment aidé à comprendre le métier et à rendre concret une fiche de poste. J'ai pu me projeter. »

💬 Mon astuce

« S'armer de patience, ne pas lâcher, et se faire accompagner. »

🕒 Durée

De janvier 2022 (candidature) à novembre (date de prise de poste)

Famille
Management



Famille
Support



Julie

Chargée de
recrutement
à l'EMRG PACA-Corse

MA MOBILITÉ : DE RESPONSABLE DE L'EXPLOITATION ET DE SERVICE AUX CLIENTS À CHARGÉE DE RECRUTEMENT



Bassin emplois : PROVENCE (13)

Branche Services-Courrier-Colis



La Poste Groupe

Mon histoire

Chargée de production
et communication
pour des associations
dans le domaine culturel



Factrice
à Marseille



Responsable
communication
PPDC Marseille Vallée
de l'Huveaune



Responsable de l'Exploitation
et de Service aux Clients
PPDC Marseille Vallée de
l'Huveaune



Chargée
de recrutement
EMRG PACA-Corse

Ma recette mobilité

« C'est l'envie de découvrir autre chose qui m'a poussée à réfléchir à un changement de métier. Après un début de carrière dans le domaine culturel et dans la communication, j'ai découvert le métier de responsable production à l'occasion d'un remplacement d'une collègue partie en congé maternité. Un poste de Responsable de l'Exploitation et de Service aux Clients (RESC) s'est ensuite libéré, j'ai saisi l'opportunité. Mais, au bout de 5 ans à manager plus d'une centaine de collaborateurs sur 3 sites distants, j'ai eu envie de changement. " Si on reste trop longtemps sur son poste, on ne voit plus les coins " pour reprendre l'expression de l'un de mes managers ! Le travail d'introspection a commencé...J'avais été accompagnée dans ma prise de poste en tant que RESC par l'Espace Conseil Carrières et l'idée de travailler dans un environnement où l'on participe au changement d'orientation ou de métier des collaborateurs me plaisait. J'ai initié un bilan professionnel avec l'EMRG et tout s'est accéléré fin 2021 avec l'opportunité de rejoindre les équipes. J'ai beaucoup échangé avec mon manager qui me connaissait bien, cela m'a permis de me poser les bonnes questions et de prendre ma décision.

J'occupe le poste de chargée de recrutement depuis août 2022. Je le vis comme un véritable renouveau, une ouverture, avec la découverte d'un environnement que je ne connaissais pas. Je travaille pour plusieurs Branches du Groupe sur plusieurs départements, mon appétit d'apprendre et ma curiosité naturelle sont rassasiés ! »

Ma préparation

- **Accompagnement managérial** : « Une véritable aide ! Mon manager me connaissait, il m'a challengé dans ma réflexion. »
- **Initiation** d'un bilan professionnel avec l'EMRG et aide préparation candidature
- **Enquêtes métiers**
- **Immersion** de 3 jours pour préparer ma prise de poste

Mon ingrédient clé

« L'envie de mobilité doit être réfléchie (travail d'introspection sur soi-même), travaillée et accompagnée (échanger avec l'entourage professionnel mais aussi personnel pour réfléchir à tous les aspects du poste et le changement que cela peut représenter). C'est important de construire son projet. »

Mon astuce

« Ne pas hésiter à changer quand vous sentez que c'est le bon moment (dans mon cas, c'est un cycle tous les 5 ans !). Il faut aussi savoir prendre une décision par soi-même une fois que vous avez écouté votre entourage. »

Durée

Septembre 2021 (début bilan professionnel) à juin 2022 (date de prise de poste)

Famille
Relation client



Famille
Relation client



Jean-Louis
Gestionnaire
successions

au Centre de Relation et
d'Expertise Client

MA MOBILITÉ : DE CHARGÉ DE CLIENTÈLE À GESTIONNAIRE SUCCESSIONS



Bassin emplois : PROVENCE (13)

Branche Grand Public et Numérique



Branche La Banque Postale

Mon histoire

Caissier principal
dans une banque



Vendeur conseiller
dans une armurerie



Coordinateur administratif
dans un institut de
gérontologie



Chargé de clientèle
sur le secteur de
Marseille Joliette



Gestionnaire successions
au Centre de Relation et
d'Expertise Client

Ma recette mobilité

Mon projet de mobilité, je l'ai travaillé par étape ! J'ai intégré La Poste en 2019 en tant que chargé de clientèle au bureau de poste de Joliette. Le métier me plaisait mais une problématique de santé a accéléré ma réflexion quant à un nouveau projet. Un premier contact avec l'EMRG et la piste du métier de gestionnaire successions a émergé. J'ai échangé avec mes managers puis décidé d'aller plus loin. J'ai réalisé une enquête métier, cela m'a permis d'avoir le point de vue d'une personne en poste. Les missions, le rythme de travail, la première impression a été positive et m'a donné envie de continuer à creuser la piste. J'ai réalisé une journée d'immersion qui a cette fois-ci permis de conforter mon envie de rejoindre le service. J'ai découvert les différentes activités du métier du blocage des comptes jusqu'au règlement ainsi que l'environnement de travail avec l'aménagement des espaces. Tout s'est enchaîné avec rapidement une opportunité de poste. Je me suis bien préparé : travail sur le CV et la lettre, trainings pour les entretiens de recrutement. En juin 2022, j'ai rejoint le service successions. Je me suis facilement adapté et me suis senti en confiance dans mon apprentissage, à l'aise pour poser la moindre question. J'aime la diversité de mon métier. Avant, en bureau, je voyais certains clients arriver avec des actes de décès. Aujourd'hui, je traite la suite...

Je porte un regard très positif sur ma mobilité. Elle m'a permis de découvrir un nouveau métier et de me projeter sur une évolution, mais aussi de retrouver un équilibre au niveau de ma santé. »

Ma préparation

- Accompagnement EMRG et managérial : CV, lettre de motivation, simulations entretiens de recrutement
- Réalisation d'une enquête métier
- Journée découverte

Mon ingrédient clé

- L'immersion : « Elle m'a vraiment permis de confirmer le projet. »
- Un accompagnement régulier des différents acteurs : « J'ai avancé pas à pas. C'était important pour moi d'échanger dès que j'avais une question, cela m'a permis d'y voir plus clair sur mes envies à chaque étape. »

Mon astuce

« J'en ai deux ! Il faut faire les choses dans l'ordre pour se poser les bonnes questions sans se précipiter et il ne faut surtout pas hésiter à se faire accompagner. Demander de l'aide, ça fait avancer ! »

Durée

D'octobre 2021 (premiers échanges avec l'EMRG) à juin 2022 (date de prise de poste)

Famille
Relation client



Famille
Relation client



Julien

Responsable Action
commerciale
à la PPDC des Arcs

MA MOBILITÉ : DE CONSEILLER CLIENTÈLE PROFESSIONNELLE À RESPONSABLE ACTION COMMERCIALE



Bassin emplois : VAR (83)

Branche Grand Public et Numérique



Branche Services-Courrier-Colis

Mon histoire



Ma recette mobilité

« Mon projet s'est construit en plusieurs étapes. En 2017, alors que j'étais Gestionnaire Clientèle Professionnelle, j'ai souhaité faire le point sur la suite de mon parcours. Un atelier EMRG dédié à la construction du projet professionnel m'a permis de faire ressortir deux pistes : Responsable Espace Commercial en bureau et Responsable Action Commerciale en établissement Courrier. Je devais continuer à évoluer pour pouvoir espérer concrétiser l'une des deux. J'ai eu l'opportunité d'évoluer sur un poste de Conseiller Clientèle Professionnelle et début 2020, j'ai relancé mon projet qui, entre temps, s'était affiné sur le métier de Responsable Action Commerciale. J'ai échangé avec des personnes en poste, participé à des web conférences sur la fonction et à des ateliers de préparation.

En 2021, j'ai pu candidater à l'ouverture d'un vivier et réaliser une immersion. J'occupe ma nouvelle fonction depuis quelques mois maintenant, mon intégration s'est bien passée, je connaissais déjà beaucoup d'interlocuteurs avec lesquels je suis amené à travailler.

J'ai atteint mon objectif. Moi qui voulais être challengé, je suis servi ! Il me reste à présenter la RPP Groupe A l'année prochaine. Ma démarche a été construite, je me suis senti accompagné, cela a certainement eu un impact positif sur les recruteurs. »

Ma préparation

- Un bilan professionnel
- Des ateliers : CV, lettre de motivation, entretiens de recrutement
- Participation à des web conférences
- Plan de développement de compétences avec une immersion dans le cadre du vivier

Mon ingrédient clé

- Etre tenace : « Cela a été long mais je n'ai eu aucun doute sur le fait que j'allais réussir ! »
- Etre organisé pour pouvoir construire les étapes de son projet : « Cela a été la partie la plus compliquée pour moi, ce n'est pas mon point fort ! »
- Suivre les conseils que l'on vous donne

Mon astuce

« J'ai toujours écouté et mis en application ce que l'on me demandait sur mes différents postes. Si l'on s'en donne les moyens, on peut tout faire ! »

Durée

De février 2021 à septembre 2021 (date de prise de poste)



Stéphanie
Conseiller numérique
au sein du bureau de
poste de Brignoles

MA MOBILITÉ : DE RESPONSABLE D'ÉQUIPE À CONSEILLER NUMÉRIQUE



Bassin emplois : VAR (83)

Branche Services-Courrier-Colis



Branche Grand Public et Numérique

Mon histoire

Facteur puis facteur
d'équipe à la PDC
de Saint-Maximim la
Sainte-Baume



Facteur Service
Expert à la PDC
La Roquebrussanne



Responsable
d'équipe à la PDC
de Carnoules



Conseiller numérique
au sein du bureau de
poste de Brignoles.

Ma recette mobilité

« Tout a commencé par une remise en question. Les différents confinements, l'approche de la cinquantaine, le temps était venu pour moi de réfléchir à mes envies et appétences professionnelles. Je savais juste que j'avais le goût de l'autre, c'est ce que j'aimais dans mon rôle managérial.

J'ai donc décidé de réaliser un bilan de compétences en externe en mobilisant mon Compte Personnel de Formation. Il a fallu s'investir pour mener un vrai travail d'introspection. Plusieurs rendez-vous avec un consultant m'ont permis d'ébaucher des pistes de métiers et de me conforter dans le fait qu'il fallait que j'exerce une fonction avec du contact humain en lien avec l'aide à autrui.

Le bilan a fonctionné comme un élément déclencheur, je me suis mise en action. J'en ai parlé à mes managers et acteurs RH et l'opportunité d'une mission de deux ans pour devenir conseiller numérique est arrivée. Il a fallu que je me positionne en un jour. J'ai foncé, séduite à l'idée d'accompagner la population dans la moindre démarche numérique. Affectée au bureau de poste de Brignoles, j'ai suivi un long parcours de formation certifiant.

Aujourd'hui, je me sens en phase avec ce que je suis. Aider une personne à écrire un mail, à créer un dossier en ligne ou encore à s'inscrire sur un réseau social est devenu mon quotidien. C'est la première étape de ma reconversion professionnelle. »

Ma préparation

- Un bilan de compétences avec un cabinet externe
- Accompagnement par les acteurs RH

Mon ingrédient clé

- La motivation pour se donner les moyens d'aller jusqu'au bout de la démarche et ne rien lâcher.
- La remise en question : s'investir à titre personnel dans le cadre du bilan de compétences pour creuser dans son histoire, sa personnalité et son parcours. Accepter de se poser les bonnes questions.

Mon astuce

« C'est important de comprendre ce que l'on ne veut plus dans un poste ou un environnement et ce que l'on a envie de faire. Il faut aussi accepter de s'entendre dire des choses pour avancer. »

Durée

De mai 2021 (début du bilan de compétences)
à février 2022 (date de prise de poste et de début de formation).

Famille
Management



Famille
Management



Mehdi

Directeur de secteur

La Seyne sur
Mer Principal

MA MOBILITÉ : DE DIRECTEUR APPUI VENTE MARKETING À DIRECTEUR DE SECTEUR



Bassin emplois : VAR (83)

Branche Services-Courrier-Colis



Branche Grand Public et Numérique

Mon histoire

Attaché commercial
au sein de Mediapost



Responsable
grands comptes
Mediapost



Directeur appui
vente marketing
La Poste Solutions
Business



Directeur de secteur
La Seyne sur Mer Principal

Ma recette mobilité

« Le commerce, je l'ai toujours eu dans le sang ! Après un début de carrière chez Mediapost puis à La Poste Solutions Business, je souhaitais continuer à manager mais dans un environnement plus opérationnel. J'ai commencé mon accompagnement avec l'EMRG et suis entré dans une phase d'ouverture pour découvrir les différents métiers qui pourraient m'intéresser. Après des échanges avec des directeurs de plusieurs Branches, c'est le métier de directeur de secteur qui s'est imposé à moi. Cela m'a tout de suite plu ! Mon projet choisi, place à la préparation du projet avec un vrai investissement personnel. J'ai échangé avec de nombreux interlocuteurs - gestionnaire cadres supérieurs, directeurs de secteurs, directeurs de territoire – qui m'ont tous prodigué de précieux conseils et permis d'avancer pas à pas. J'ai utilisé mon Compte personnel de Formation pour passer une certification professionnelle bancaire avec l'Ecole Supérieure de la Banque et j'ai travaillé ma vision stratégique. Une fois prêt, j'ai pu postuler au vivier primo-accédant directeur de secteur. Mes efforts ont payé !

Aujourd'hui, je suis le patron d'un fonds de commerce. Humainement et professionnellement, c'est une grande expérience. J'étais venu chercher de l'opérationnel et du challenge, j'ai été servi ! Et même surpris à ma prise de poste de la polyvalence et de la charge de travail du métier, mais l'aventure reste passionnante entourée de toute mon équipe. Cette mobilité m'a fait mûrir. »

Ma préparation

- Accompagnement EMRG : « Plusieurs mois, l'accompagnement m'a beaucoup apporté, je me suis senti soutenu. »
- Développement de mon réseau professionnel
- Enquêtes métier
- Immersion
- Formation

Mon ingrédient clé

- La préparation du projet
- être curieux et ouvert
- Investissement personnel
- Envie
- Pugnacité
- être l'écoute des interlocuteurs que l'on est amenés à rencontrer

Mon astuce

« Ne jamais rien lâcher et croire en son projet ! »

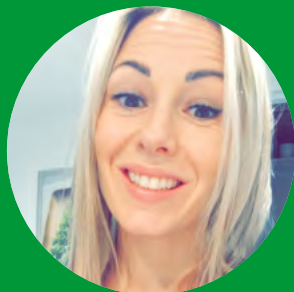
Durée

Début 2020 (premiers échanges avec l'EMRG) à juin 2021 (date de prise de poste)

Famille
Production



Famille
Relation client



Marie

Chargée de
clientèle
au bureau de
poste d'Embrun

MA MOBILITÉ : DE FACTRICE À CHARGÉE DE CLIENTÈLE



Bassin emplois : ALPES (04-05)

Branche Services-Courrier-Colis



Branche Grand Public et Numérique



chargé de clientèle

Mon histoire

Directrice de
magasins



Factrice à la PDC
de Chorges



Chargée de clientèle
au bureau de poste
d'Embrun

Ma recette mobilité

« Vendeuse, adjointe et responsable de différents magasins dans le domaine de l'habillement, tout le début de ma carrière, 13 ans au total, a été consacré au commerce. En 2019, j'ai souhaité découvrir un autre métier, je suis devenue factrice à Chorges. Une très belle expérience qui a duré plus de 3 ans mais le métier n'était plus compatible avec ma santé. Le commerce, je l'ai toujours eu en moi !

J'ai donc décidé de devenir chargée de clientèle en bureau de poste. J'ai pu réaliser une immersion de plusieurs semaines et j'y ai tout de suite trouvé mes marques. La Responsable de l'Espace Commercial (REC) qui m'accueillait m'a mise en relation avec un conseiller de l'EMRG pour pouvoir me préparer aux épreuves de sélection dans le cadre de l'itinéraire balisé chargé de clientèle. Je savais à quoi m'attendre en termes de tests. Les équipes managériales m'ont bien accompagnée.

J'ai réussi ! Je vais bientôt attaquer ma formation de prise de poste à l'Ecole de la Banque et du Réseau. Accueillir, conseiller le client tout en participant à des challenges commerciaux fait aujourd'hui partie de mon quotidien au bureau d'Embrun. Je retrouve dans mon nouveau métier le relationnel qui me plaisait tant dans ma fonction de factrice et la vente de mes années passées en magasin. Je me suis très vite adaptée à mon nouvel environnement avec un rythme plus équilibré pour les horaires et j'ai trouvé un très bon accueil sur place. Et je retrouve en bureau de poste les clients que je croisais sur ma tournée ! »

Ma préparation

- Une immersion
- Des informations et une préparation aux tests avec l'EMRG et avec mes managers

Mon ingrédient clé

« L'immersion ! Cela m'a permis de me projeter sur la fonction et de préparer mon projet. »

Mon astuce

« Ne pas hésiter à se lancer ! Il ne faut pas avoir de regret et on n'a absolument rien à perdre en découvrant un métier avec une immersion. »

Durée

De février 2022 (début réflexion sur le projet) à août 2022 (date de prise de poste).

Famille
Production



Famille
Relation client



Karine
Chargée de clientèle
au bureau de
Biot Sophia

MA MOBILITÉ : DE GESTIONNAIRE CLIENTÈLE EN CARRÉ PROS À CHARGÉE DE CLIENTÈLE



Bassin emplois : ALPES-MARITIMES (06)

Branche Services-Courrier-Colis →

Branche Grand Public et Numérique



chargé de clientèle

Mon histoire

Factrice
à Antibes PDC



Factrice d'équipe
à Antibes PDC



Factrice qualité
à Antibes PDC



Gestionnaire clientèle
au Carré Pro
de Valbonne PDC



Chargée de clientèle
à Biot

Ma recette mobilité

« Lorsque j'étais en tournée, j'avais déjà le réflexe de proposer des carnets de timbres aux clients. J'ai attendu de nombreuses années avant d'occuper un poste en relation clientèle mais l'approche commerciale était innée. J'ai mené une carrière au sein de la Branche Services-Courrier-Colis avec différents postes jusqu'au dernier, un poste de gestionnaire clientèle en carré Pros. Cela a été une première étape dans la construction de mon projet en contact au quotidien avec des clients professionnels pour leur vendre des produits, les démarcher et les renseigner. Et puis l'envie de découvrir le commercial bancaire est apparue. J'ai regardé la fiche de poste du métier de chargé de clientèle en bureau de poste, je me suis bien renseignée et j'ai pu réaliser une immersion d'une semaine à Antibes. J'étais à l'aise dans l'espace commercial, cela m'a tout de suite beaucoup plu. J'ai bien préparé ma candidature avec une conseillère de l'EMRG et avec ma Responsable Action Commerciale qui m'a entraînée pour l'entretien. »

Aujourd'hui en poste au bureau de Biot Sophia, j'ai été très bien intégrée. J'y suis depuis 18 mois et je n'ai pas vu le temps passer ! En ce moment, j'apprends la partie back-office mais ce que je préfère, cela reste d'aller vers les clients. Mon avenir ? Pourquoi pas évoluer vers un métier de conseiller financier. »

Ma préparation

- Recherche d'informations sur le site de M@p
- Une immersion d'une semaine
- Accompagnement individuel avec l'EMRG : CV, lettre de motivation et informations sur les tests
- Accompagnement manager avec des trainings pour l'entretien de recrutement

Mon ingrédient clé

« Se plonger dans l'environnement avec une immersion a été très important pour moi. Après, j'étais confiante par rapport au projet. »

Mon astuce

« Etre acteur de son projet, on m'a guidée et conseillée mais je me suis mobilisée pour mon évolution. Avec de la motivation, on y arrive ! »

Durée

De mai 2020 (début des démarches) à février 2021 (date de prise de poste).

Famille
Relation client



Famille
Relation client



Sidonie

Consultante

expérience client

au sein de la Direction
Territoriale des Supports
Opérationnels (DTSO)
Sud-Est

MA MOBILITÉ : DE RESPONSABLE ACTION COMMERCIALE À CONSULTANTE EXPÉRIENCE CLIENT



Bassin emplois : ALPES-MARITIMES (06)

Branche Services-Courrier-Colis



Branche Grand Public et Numérique

Mon histoire

Responsable
Client
Entreprise BSCC



Cheffe de
marché
courrier



Responsable
Production
BSCC



Responsable
Organisation
Qualité BSCC



Responsable Action
Commerciale BSCC



Consultante
Expérience
Client BGNP

Ma recette mobilité

« Tout au long de mon parcours professionnel, que ce soit dans le domaine commercial en BSCC ou ensuite sur un volet plus opérationnel (production et qualité), la satisfaction du client a toujours été un objectif central et l'une de mes motivations principales.

Ainsi, j'avais une appétence particulière pour la Branche Grand Public et Numérique (BGNP) qui constitue à mes yeux un environnement dynamique, innovant et fortement orienté client, et dont la stratégie de développement est très en lien avec les évolutions sociétales.

Dans le cadre de mon accompagnement avec l'EMRG et notamment la phase d'exploration des métiers du groupe existants sur ma zone géographique et compatibles avec mes motivations, j'ai découvert des métiers de la Direction Territoriale des Supports Opérationnels (DTSO / ex-DAST) qui étaient en lien avec la satisfaction du client. Mon profil a retenu l'attention de la filière Expérience Client qui après m'avoir reçue en entretien, m'a recrutée sur le poste de Consultante Expérience Client (CEC).

Pour ma montée en compétences, j'ai pu bénéficier :

- d'immersions pratiques / terrain en secteur pour mieux appréhender l'environnement BGNP,
- de l'accompagnement de mes collègues CEC et de ma manager,
- d'une formation prise de poste à Paris,
- et de l'animation nationale de la filière Expérience Client.

Aujourd'hui, mon métier me permet :

- de faire partager ma vision client et d'accompagner en proximité le développement des équipes terrain sur ce sujet
- d'être force de proposition pour améliorer l'expérience client dans des situations et contextes secteurs variés

C'est un métier d'avenir et utile pour l'entreprise »

Ma préparation

- **Accompagnement EMRG** : inventaire des compétences, réflexion sur les motivations, vision de l'emploi local
- **Enquête métier**
- **Préparation à l'entretien**

Mon ingrédient clé

- « L'aspect structuré et cadencé de l'accompagnement de l'EMRG. Cela m'a poussée à m'accorder vraiment du temps sur mon projet professionnel. »
- « Le travail sur les compétences avec l'EMRG qui m'a permis d'affiner la conscience de mes compétences, de savoir les synthétiser et les exprimer. Une vraie prise de recul ! »
- La persévérance

Mon astuce

« Bien travailler l'entretien et ne pas perdre de vue le lien entre son parcours et le poste vers lequel on va. »

Durée

Début avril 2021 (premiers échanges avec l'EMRG) à novembre 2021 (date de prise de poste).

Famille
Relation Client



Famille
Relation Client



Letizia

Conseillère financier
Au bureau de poste
de Porticcio

MA MOBILITÉ : DE CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT À CONSEILLÈRE FINANCIER



Bassin emplois : CORSE

Branche Grand Public et Numérique



Branche La Banque Postale

Mon histoire

Chargée de clientèle
au Service Client du Centre de Relation
et d'Expertise Client (CREC) d'Ajaccio



Chargée de
développement
au CREC



Conseillère financier
au bureau de poste
de Porticcio

Ma recette mobilité

« J'ai travaillé près de 2 ans et demi au sein du CREC avant d'intégrer mon poste de conseillère financier à Porticcio. En 2019, j'étais chargée de clientèle et j'ai souhaité suivre le parcours "Booster cofi". C'est dans le cadre de ce cursus que j'ai progressé sur un poste de chargée de développement. En 2021, j'ai commencé à initier des démarches pour intégrer un poste de conseiller. Mon conseiller en évolution et développement professionnel m'a organisée une immersion de deux jours sur le secteur de Salines. Une étape indispensable pour intégrer ce que le directeur de secteur attendait d'un conseiller et pour pouvoir me projeter sur la fonction. J'ai pris le temps de cerner le poste en échangeant à plusieurs reprises avec des conseillers et des recruteurs, comme sur le Salon Virtuel de l'Emploi organisé en 2021. Cela m'a aidée pour ma préparation à l'entretien de recrutement. Je connaissais mes points forts (l'approche client à distance) et les connaissances à travailler (l'assurance-vie, le crédit immobilier).

En janvier 2022, j'ai pris mon nouveau poste. Je me suis investie, j'avais le syndrome de l'imposteur, ma formation initiale – un Bac pro couture et une licence d'art – était à mille lieux du domaine bancaire mais en travaillant, c'est possible ! Tout est positif dans ma mobilité je voulais gérer un portefeuille clients pour pouvoir les suivre dans leurs projets de vie, je venais chercher du contact. J'ai l'habitude d'expliquer avec des schémas, le face à face m'a facilité les choses ! J'aime mon métier et me projette sur une évolution en bureau avec le poste de Responsable Clientèle Particuliers en ligne de mire. »

Ma préparation

- Des enquêtes métier
- Une immersion de deux jours
- Accompagnement individuel avec l'EMRG : aide à la construction du CV et de la lettre de motivation, acculturation de la stratégie de la Branche, trainings entretien

Mon ingrédient clé

- Une bonne dose de volonté !
- Etre proactive dans son projet : « J'ai senti que je ne l'avais pas été assez au départ ! »
- La mobilité géographique : « Pour devenir conseillère bancaire, j'étais prête à faire une heure de route. Le jour où je voudrais devenir Responsable Clientèle Particuliers, je sais que je devrais être encore plus mobile et saisir les opportunités. »

Mon astuce

« Ne pas hésiter à se faire accompagner. Mon conseiller m'a vraiment rassurée et guidée. »

Durée

Juin 2021 (immersion) à janvier 2022 (date de prise de poste)

**DIRECTION DES RESSOURCES HUMAINES
DU GROUPE LA POSTE**

Espace Mobilité Recrutement Groupe

1 place de l'Hôtel des postes

13 020 Marseille cedex 20

