Les Tips de TeePy

# Salon des Seniors

## Valoriser son Expérience et son CV

**Marie Banuls Bamps**
Responsable Recrutement, Marque Employeur & RSE
Feu Vert France
Ambassadeur TeePy Job

# Le CV

## Réfléchir et valoriser son expérience ?

Feu Vert

- Qu'ai-je fait dans mon parcours ?
- Quelles compétences ai-je acquises ?
- Quelle sont mes soft-skills?
- Quelles sont mes qualités professionnelles ET mes axes de progrès?
- Quel est mon projet ?
- Quelles sont mes valeurs ajoutées clefs?

TeePy Job

Les Tips du TeePy

Feu Vert

# Pour un CV efficace !

TeePy job

# Le CV

## Pourquoi un CV ?

Pour présenter son profil

à quelqu’un que l’on ne connaît pas

et qui a un BESOIN en compétences

# Le CV

## Le besoin

Travailler le besoin = se donner des « billes » pour :

- le CV
- la lettre de motivation
- l’entretien

# Le CV

# Le besoin

## Le besoin explicite

Ce qui est dit par l'entreprise

↓

L'annonce

## Le besoin implicite

Ce que vous déduisez

↓

Votre travail de recherche et réflexion

# Le CV

## Le besoin explicite

Le besoin explicite

| | | |
|---|---|---|
| Le contexte ? | → | Positionnement, stratégie… |
| Le poste et ses activités | → | Méthodes, logiciels spécifiques |
| Profil recherché | → | Formation / Expérience / Savoir-Etre |
| Rémunération ? | | |

# Le CV

# Le besoin implicite

## Le besoin implicite

| | | |
|---|---|---|
| Le contexte | → | Création de poste, expansion, difficultés…? |
| Le poste et ses activités | → | Enjeux, process, difficultés, méthodes et outils… |
| Profil recherché | → | Savoir-Être, culture d'entreprise |
| Rémunération | → | Eléments de rémunération globale |

→ **Identifier les points clés de la recherche des entreprises**
**Ce qui va les rassurer**

TeePy Job

# Le CV

## Votre pitch Discours

Préparez votre présentation personnelle

Un « pitch » sur :

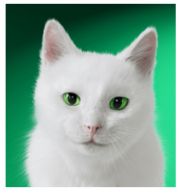
- le pourquoi de votre recherche
- vos critères (temps plein ou pas, lieux, contraintes…)
- ce que vous avez compris du besoin de l'entreprise
- comment vous y répondez (expérience, outils…)
- pourquoi vous êtes LA bonne personne (savoir-être)

# Le CV

# Le fond

## Que mettre sur son CV…?

- Tout ?
- En détail ?
- Combien de pages ? …



**RAMSES FEUVERT**

ANALYSTE DE SYSTÈMES

**PROFIL PERSONNEL**

Je suis un analyste de systèmes axés sur les résultats avec d'excellentes capacités de communication, de même qu'une connaissance approfondie des systèmes numériques et des processus de chaîne d'approvisionnement.

**COMPÉTENCES DE BASE**

Développement de logiciels de base
Documentation de projet
Analyse de modèle économique
Résolution de problèmes Tests de qualité
Concepteur de stratégie
Utilisateur de recherche et formation

**COORDONNÉES DE CONTACT**

Adresse de l'entreprise : 12, rue des boulons, Aubervilliers 93330, France
E-mail : bonjour@sitevraimentsuper.fr
Portfolio : www.sitevraimentsuper.fr
LinkedIn : @sitevraimentsuper

**EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE**

**Analyste de systèmes**
Numérique et cie. Juin 2018 - à aujourd'hui
- Étudier les systèmes organisationnels des clients Translater des exigences commerciales en designs fonctionnels
- Formation du personnel et des utilisateurs sur différents logiciels d'ordinateur

**Analyste Data principal**
La fabrique numérique Avril 2017 - mai 2018
- Données collectées et analysées dans divers cadres
- Dépannage des problèmes logiciels
- Applications de techniques statistiques pour diagnostiquer les problèmes commerciaux

**PARCOURS FORMATION**

**Institut de Montpellier**
Diplôme d'études supérieures | Février 2018 - janvier 2019
Diplôme d'ingénierie en procédure commerciale
- Formation approfondie sur l'optimisation des procédures et systèmes commerciaux en utilisant les systèmes technologique

**Université de Montpellier**
Licence en Sciences | Juin 2011 - juin 2015
BTS Ingénierie informatique
Option systèmes des entreprises
Coordinateur de projets à l'Institut de Montpellier,
Bourse universitaire de la fondation des Tanguy

**RÉFÉRENCES PROFESSIONNELLES**

Marc Petit,
PDG, Électron
Email : bonjour@sitevraimentsuper.fr
Caroline Veillard
Coordinatrice principale,
Institut de l'atome
Email : bonjour@sitevraimentsuper.fr

# Le CV

## Le fond

**1 - son identité**

C’est LE premier élément de contact

Photo ou pas ?

**2 – le poste cible**

**3 – votre expérience professionnelle**

Adaptée au poste / projet

Concrète, signifiante (chiffres, outils, méthodes…)

« Avec des morceaux du besoin explicite »

**4 – votre formation**

**5 – expériences extra-professionnelles**

**6 – vos soft-skills**

# Le CV

# Le fond

## 7 tips !

1. CV adapté à l'annonce, précis dans les expériences (dates, responsabilités…)
2. Poste cible, titre ou phrase d'accroche
3. Mots-clés (matching logiciel)
4. Verbes d'action pour dynamiser
5. Formation : de base + continue
6. 0 fôtes !
7. Il me ressemble

TeePy Job

# Le CV

# Retours de recruteurs

## Enquête OnePoll – ResumeLab de juillet 2021

### Fond

- Le + important pour 51%
- Lien vers profil LinkedIn pour 96%
- 2 rubriques hard-skills / soft-skills pour 76%
- Exemples chiffrés pour 85%
- 33% des RH ne s’intéressent pas aux expériences de +4 ans (61% 4-6 ans)
- 82% utilisent des logiciels de tri

### Forme

- En noir et blanc pour 73%
- Sur 2 colonnes pour 77%
- Simple pour 71%
- Format PDF

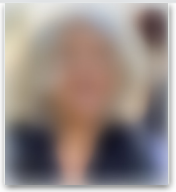
# Le CV

# LISIBILITÉ

Valérie B

YO NS LT VB VM SH CB

**CONSEIL INGÉNIERIE FORMATION**



**B Valérie** née le

4#

06

@ @hotmail.fr

https://www.linkedin.com/in

## PROFIL

- Développement des dispositifs de formation
- Réalisation de formations dans un cadre institutionnel ou partenarial
- Démarche collaborative et d'innovation

Percutante à l'écrit & à l'oral
Qualités relationnelles
Capacités d'écoute & d'implication
Adaptation
à des problématiques changeantes

## FORMATIONS

2014 – 2015
**MASTER 2** (formation continue)
Management des Entreprises
ISEM MONTPELLIER

1983 - 1985
Classes Préparatoires à l'École Normale Supérieure
- **Khâgne - Hypokhâgne**
Lycée Joffre MONTPELLIER

1983
**Baccalauréat D**
Mathématiques & Sciences de la nature

## COMPÉTENCES : conception – pilotage - encadrement

**DIAGNOSTICS**
- Analyser le potentiel; Comprendre les attentes ; Identifier la problématique
- Sélectionner des méthodes instructives variées

**RECOMMANDATIONS**
- Se positionner en Ami critique : conseil très personnalisé, relation étroite avec les différents intervenants
- Mobiliser les ressources
- Être force de proposition

**ACCOMPAGNEMENT - FORMATION**
- Mutualiser les compétences, partager les valeurs, échanger les pratiques
- Valoriser les potentiels, aider le passage des savoirs en connaissances utiles
- Mettre en place des partenariats

**MISE EN VALEUR DE PROJETS**
- Représenter, communiquer, contractualiser et préciser des objectifs communs
- Intensifier, diversifier, rendre flexible les relations inter-structures

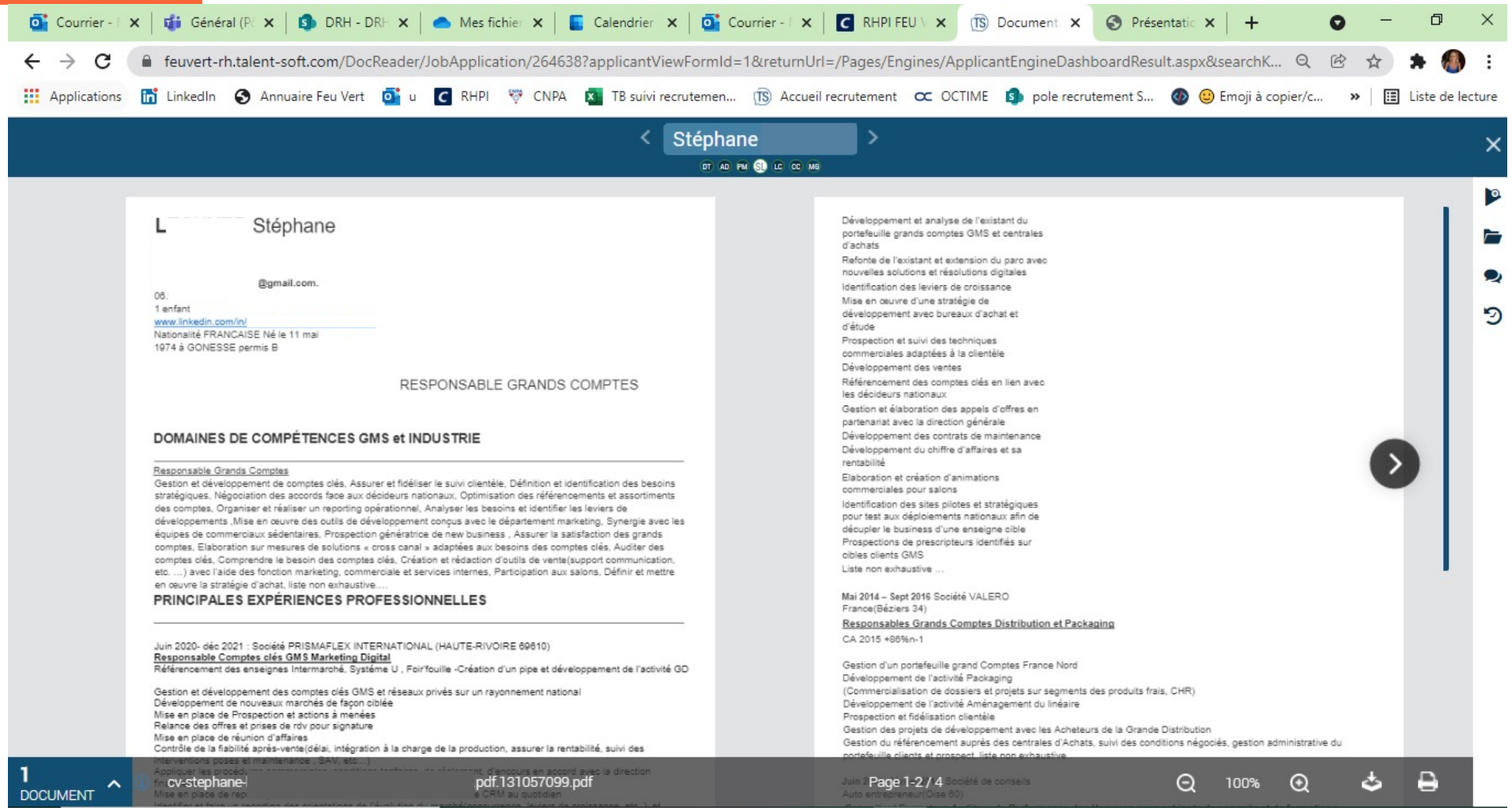
## EXPÉRIENCES – RÉFÉRENCES

2020-2021 **Enseignement 1ères STMG : Sciences de Gestion & Numérique, Management + BTS NDRC: Digitalisation Pratique** (contractuelle Education Nationale) *Lycée L. Michel* ***(Narbonne)***

2 DOCUMENTS CV B 2021.pdf Page 1 / 1 120%

# Le CV
## Retours de recruteurs

# Synthèse



Stéphane

L Stéphane

@gmail.com.
06.
1 enfant
www.linkedin.com/in/
Nationalité FRANCAISE Né le 11 mai
1974 à GONESSE permis B

RESPONSABLE GRANDS COMPTES

**DOMAINES DE COMPÉTENCES GMS et INDUSTRIE**

Responsable Grands Comptes
Gestion et développement de comptes clés, Assurer et fidéliser le suivi clientèle, Définition et identification des besoins stratégiques, Négociation des accords face aux décideurs nationaux, Optimisation des référencements et assortiments des comptes, Organiser et réaliser un reporting opérationnel, Analyser les besoins et identifier les leviers de développements ,Mise en oeuvre des outils de développement conçus avec le département marketing, Synergie avec les équipes de commerciaux sédentaires, Prospection génératrice de new business , Assurer la satisfaction des grands comptes, Elaboration sur mesures de solutions « cross canal » adaptées aux besoins des comptes clés, Auditer des comptes clés, Comprendre le besoin des comptes clés, Création et rédaction d'outils de vente(support communication, etc. ...) avec l'aide des fonction marketing, commerciale et services internes, Participation aux salons, Définir et mettre en oeuvre la stratégie d'achat, liste non exhaustive....

**PRINCIPALES EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES**

Juin 2020- déc 2021 : Société PRISMAFLEX INTERNATIONAL (HAUTE-RIVOIRE 69610)
**Responsable Comptes clés GMS Marketing Digital**
Référencement des enseignes Intermarché, Systéme U , Foir'fouille -Création d'un pipe et développement de l'activité GD

Gestion et développement des comptes clés GMS et réseaux privés sur un rayonnement national
Développement de nouveaux marchés de façon ciblée
Mise en place de Prospection et actions à menées
Relance des offres et prises de rdv pour signature
Mise en place de réunion d'affaires
Contrôle de la fiabilité après-vente(délai, intégration à la charge de la production, assurer la rentabilité, suivi des interventions posés et maintenance , SAV, etc...)

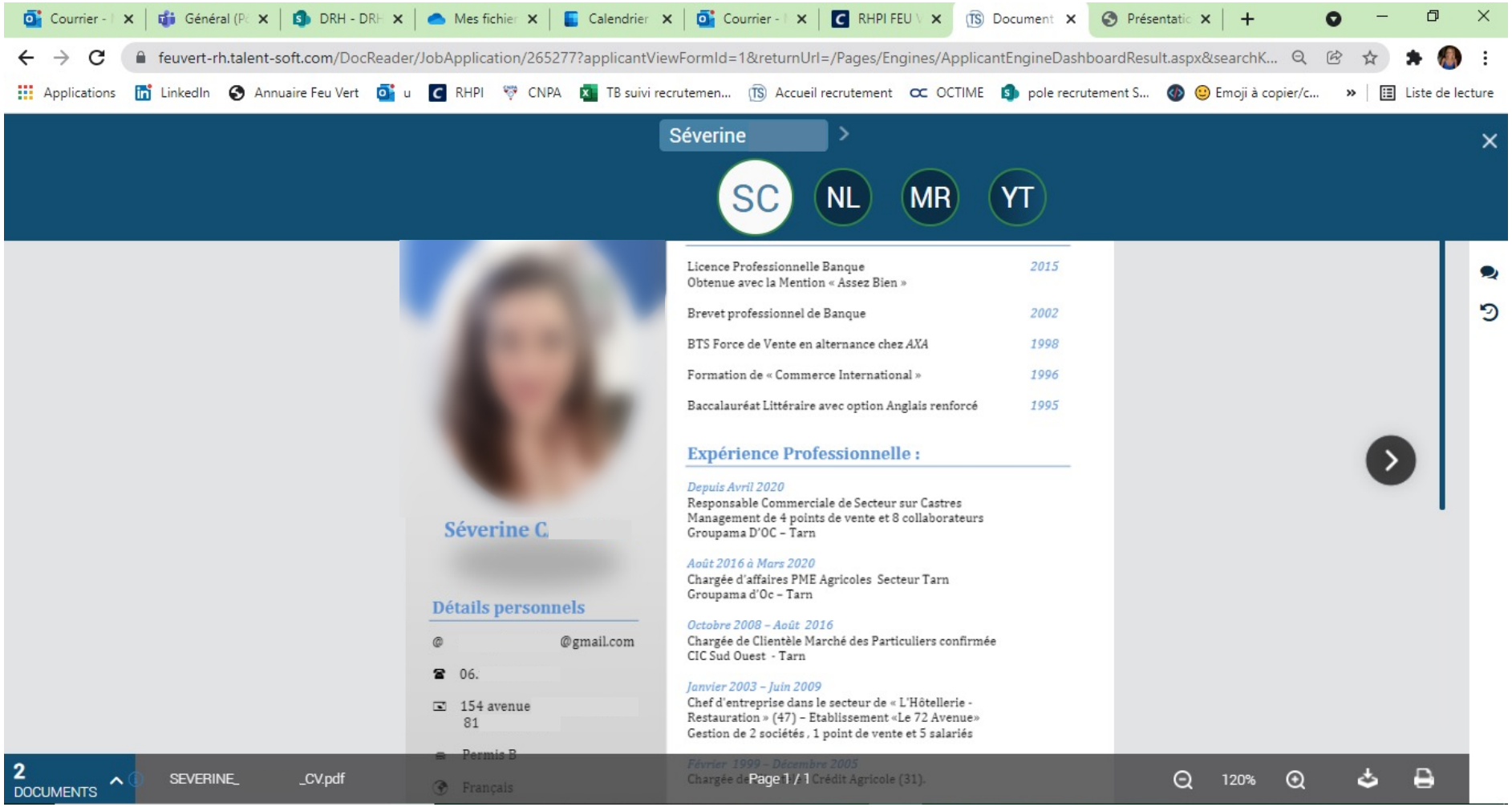
Développement et analyse de l'existant du portefeuille grands comptes GMS et centrales d'achats
Refonte de l'existant et extension du parc avec nouvelles solutions et résolutions digitales
Identification des leviers de croissance
Mise en oeuvre d'une stratégie de développement avec bureaux d'achat et d'étude
Prospection et suivi des techniques commerciales adaptées à la clientèle
Développement des ventes
Référencement des comptes clés en lien avec les décideurs nationaux
Gestion et élaboration des appels d'offres en partenariat avec la direction générale
Développement des contrats de maintenance
Développement du chiffre d'affaires et sa rentabilité
Elaboration et création d'animations commerciales pour salons
Identification des sites pilotes et stratégiques pour test aux déploiements nationaux afin de décupler le business d'une enseigne cible
Prospections de prescripteurs identifiés sur cibles clients GMS
Liste non exhaustive ...

Mai 2014 – Sept 2016 Société VALERO
France(Béziers 34)
**Responsables Grands Comptes Distribution et Packaging**
CA 2015 +86%n-1

Gestion d'un portefeuille grand Comptes France Nord
Développement de l'activité Packaging
(Commercialisation de dossiers et projets sur segments des produits frais, CHR)
Développement de l'activité Aménagement du linéaire
Prospection et fidélisation clientèle
Gestion des projets de développement avec les Acheteurs de la Grande Distribution
Gestion du référencement auprès des centrales d'Achats, suivi des conditions négociés, gestion administrative du portefeuille clients et prospect, liste non exhaustive

# Le CV
## Retours de recruteurs

# Donner envie



# Le CV

## La forme

## 7 tips !

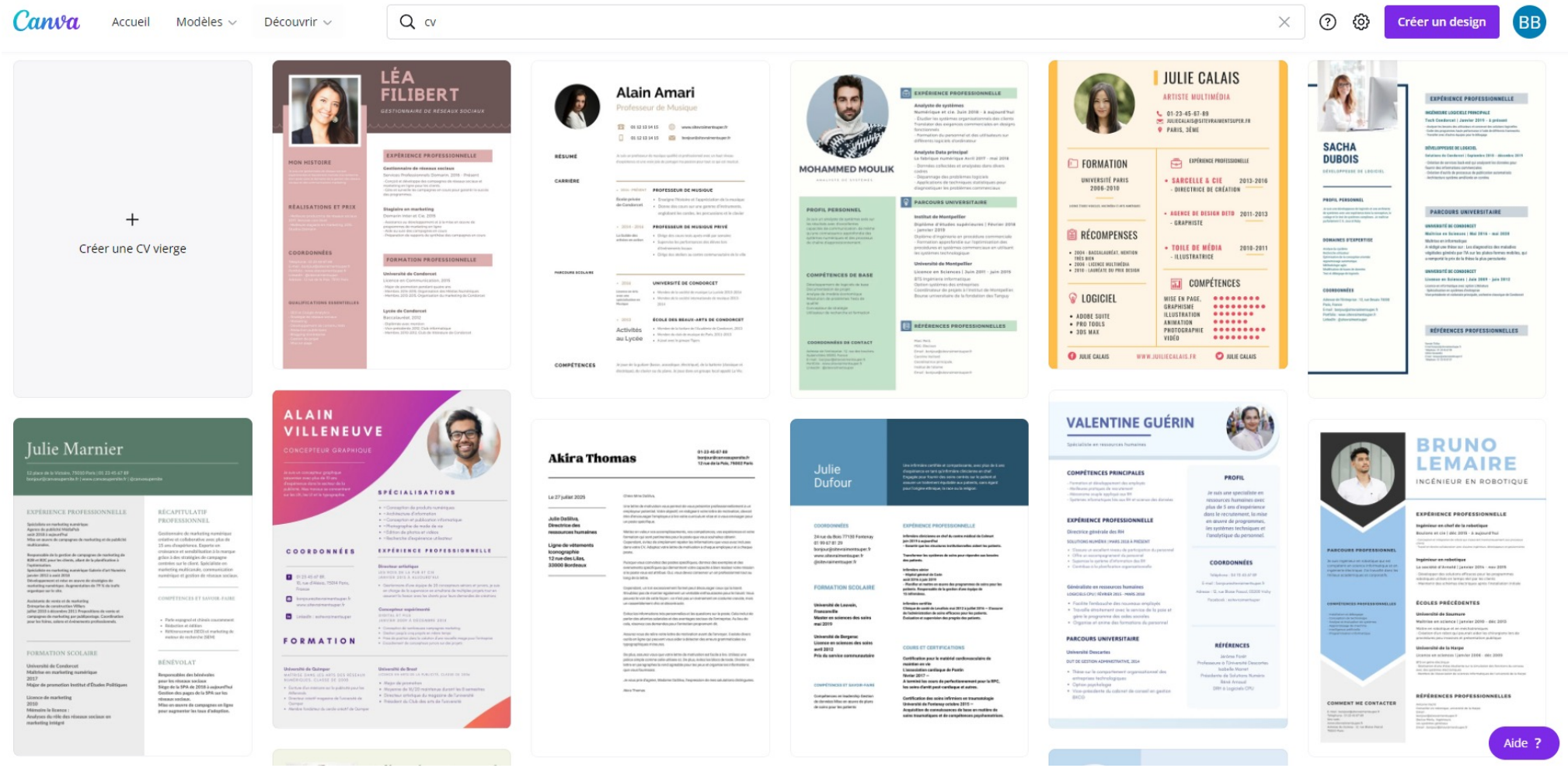
1. Lisible
2. Structuré
3. Visuel : attention pas « too much »
4. 1 page : synthétique
5. Taille de la PJ et format PDF
6. Mise en page imprimable ( test impression)
7. Il me ressemble

# Le CV

## La forme

# Les Outils Pratiques :

## Word / Pwer Point / Logiciel gratuits : Canva



# La Lettre de motivation

## Les 6 Tips

- 1 page : Synthétique , mise en page simple et adaptée à l'entreprise concernée
- Accroche qui rappelle l'offre et le poste
- Votre compréhension des enjeux et vos valeurs ajoutées associées ( formation, compétences, qualités pro..)
- Votre démarche (Evolutif, reconversion, s'inscrire dans la durée, temps partiel, complément de retraite
- Votre disponibilité pour entretien tel/visio/présentiel
- Les politesses d'usage : simple !

# Être prêt pour la suite

# L'entretien

- **Prise de contact tel d'un recruteur :**
  - ✓ Pas en bonne conditions je propose un RDV ultérieur
  - ✓ Je prépare un discours court et efficace avec les points clefs cf « L BESOIN »

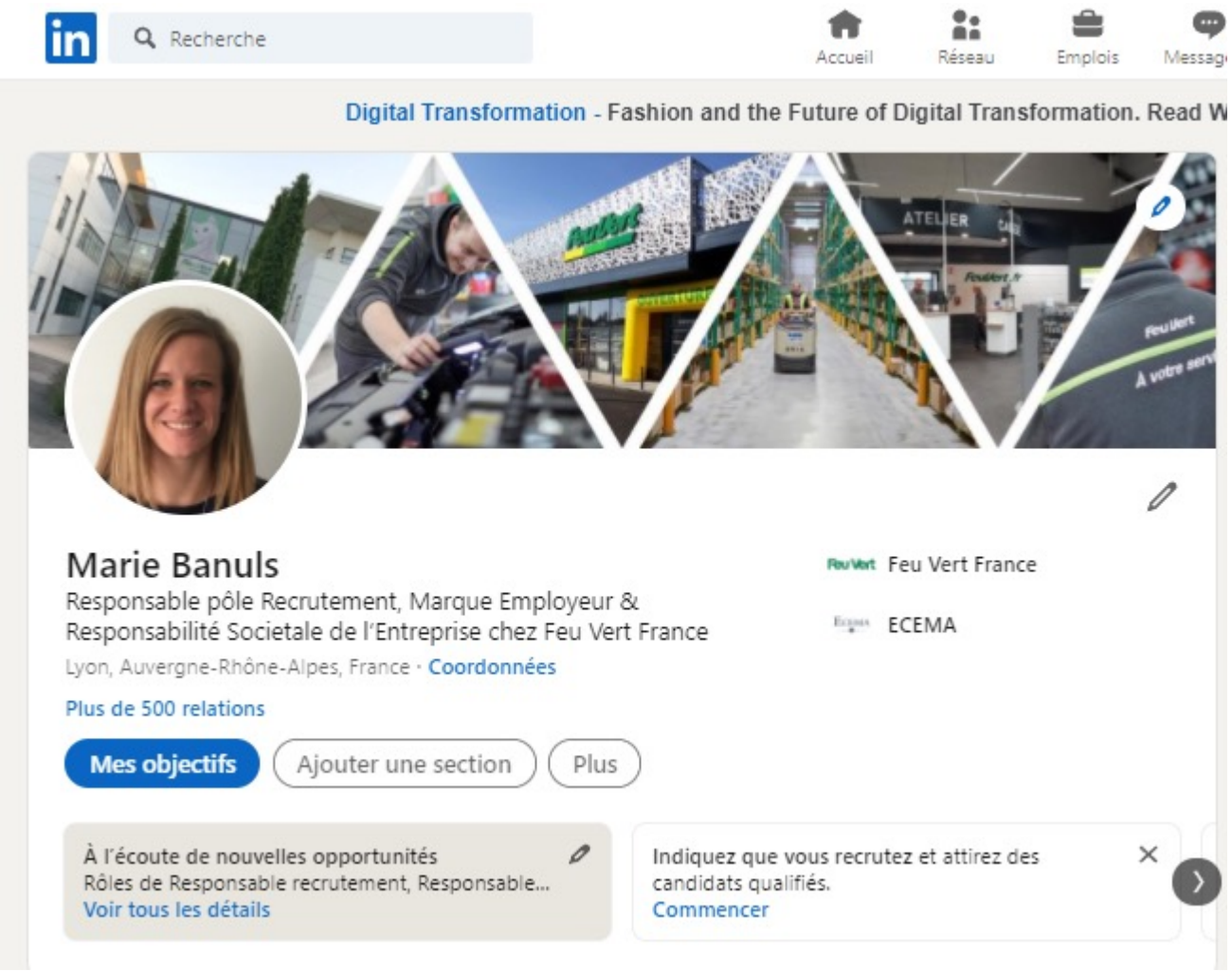
- **L'entretien Visio :**
  - ✓ Je télécharge et me familiarise avec les outils/logiciels d'entretien visio ( Google Meet, Teams, Skype, Zoom)
  - ✓ Je fais des tests avant l'entretien
    - Son Image
    - Contexte professionnel et sobre

- **L'entretien Présentiel :**
  - ✓ Je prépare l'entretien : Le besoin et les docs ( offre, CV)
  - ✓ Je reste moi-même
    - Simple
    - Dynamique
    - pro

# Le CV

## Votre CV gratuitement Linkedin

# Vous gagnez à être connu.e !



# Le CV

## Votre CV gratuitement Linkedin

# Vous gagnez à être connu.e !

Expérience +

**Feu Vert France**
3 ans 3 mois

**Responsable pôle Recrutement, Marque Employeur & Responsabilité Societale de l'Entreprise**
CDI
oct. 2020 – Aujourd'hui · 1 an 2 mois
Ecully

**RESPONSABLE RECRUTEMENT ET MARQUE EMPLOYEUR**
sept. 2018 – sept. 2020 · 2 ans 1 mois
Ecully

Responsable du pole Recrutement & Marque Employeur :

MANAGEMENT DE L'EQUIPE :
Pôle recrutement -> 4 collaborateurs ...voir plus

**Manager agence d'intérim/recrutement Synergie Lyon Tertiaire**
Synergie
nov. 2017 – août 2018 · 10 mois
Région de Lyon, France

Management de 4 collaborateurs:,
Réunion Hebdo sur les objectifs et l'organisation du travail,
Pilotage du compte d'exploitation,
Relation clientèle: prospection, négociation et fidélisation, ...voir plus

**Chargée de missions RH recrutement formation**
AFTRAL
févr. 2016 – nov. 2017 · 1 an 10 mois
Région de Rhone-Alpes, France

Chargée de recrutement des populations stagiaires pour cet organisme de formation en transport , BTP et logistique du Titre professionnel au BAC +5.

-Sélection des stagiaires : Tests écrits psychotechniques individuels et collectifs , tests ...voir plus

**Chargée de projet développement d'organisation sportive**
We are sports
janv. 2015 – août 2015 · 8 mois
Venissieux 69

Mission de développement de structure sportive en complément d'un master " management des organisations sportives" fait à Lyon 1.

TeePy job

# Le CV

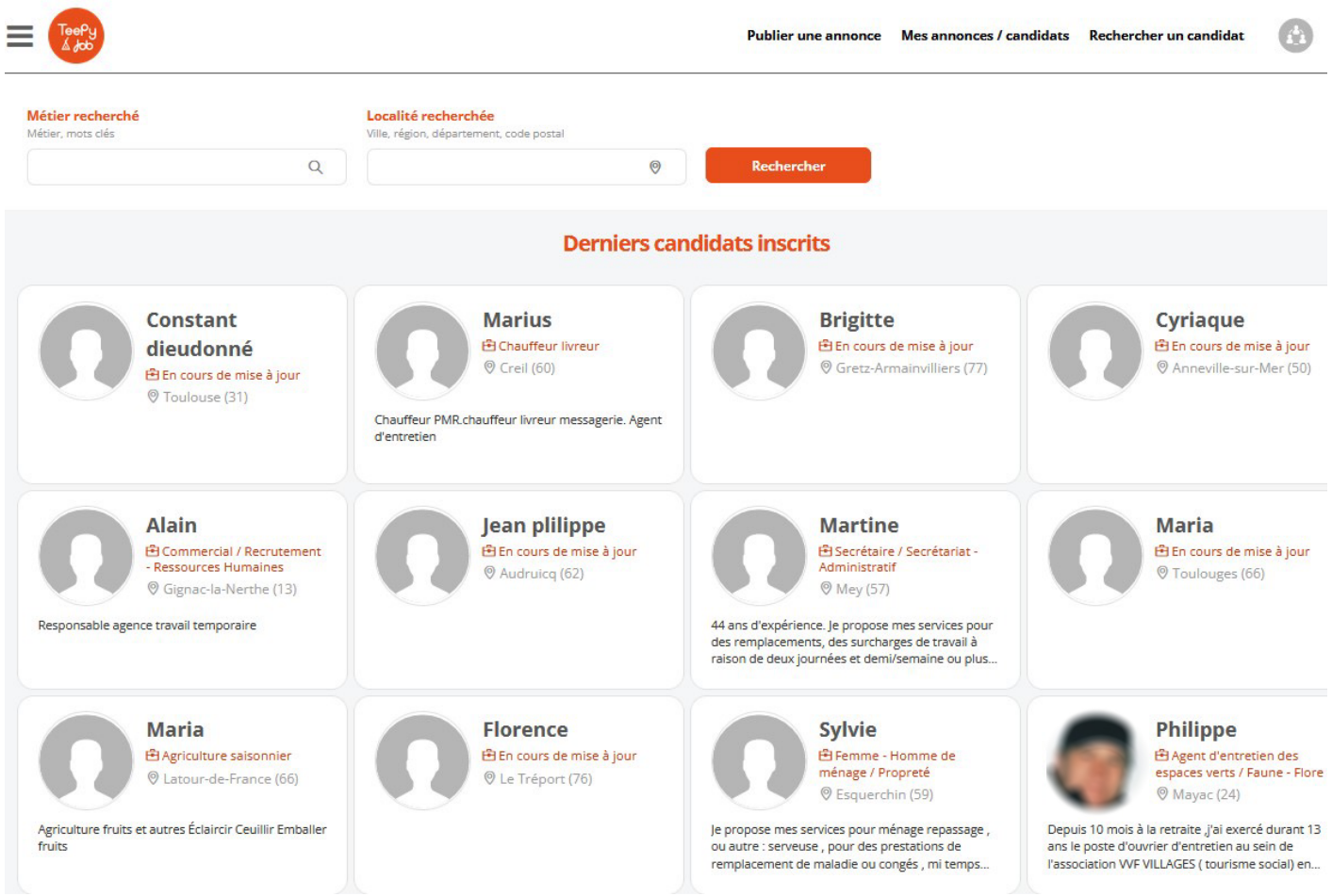
Votre CV gratuitement sur TeePy Job

## Vous gagnez à être connu.e !

# Le CV

# Votre profil gratuit TeePy Job

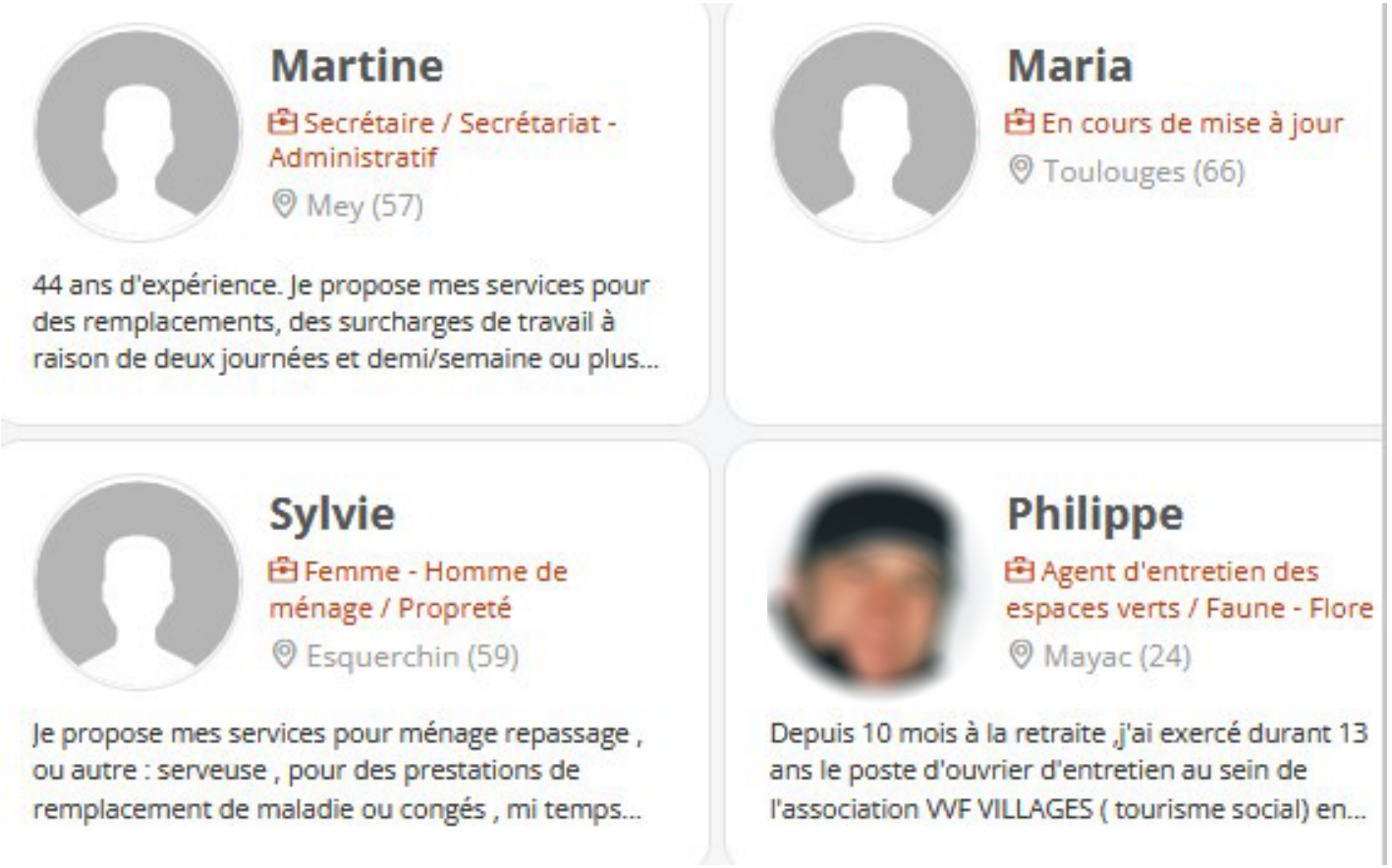
## Votre fiche profil : l’antichambre du CV



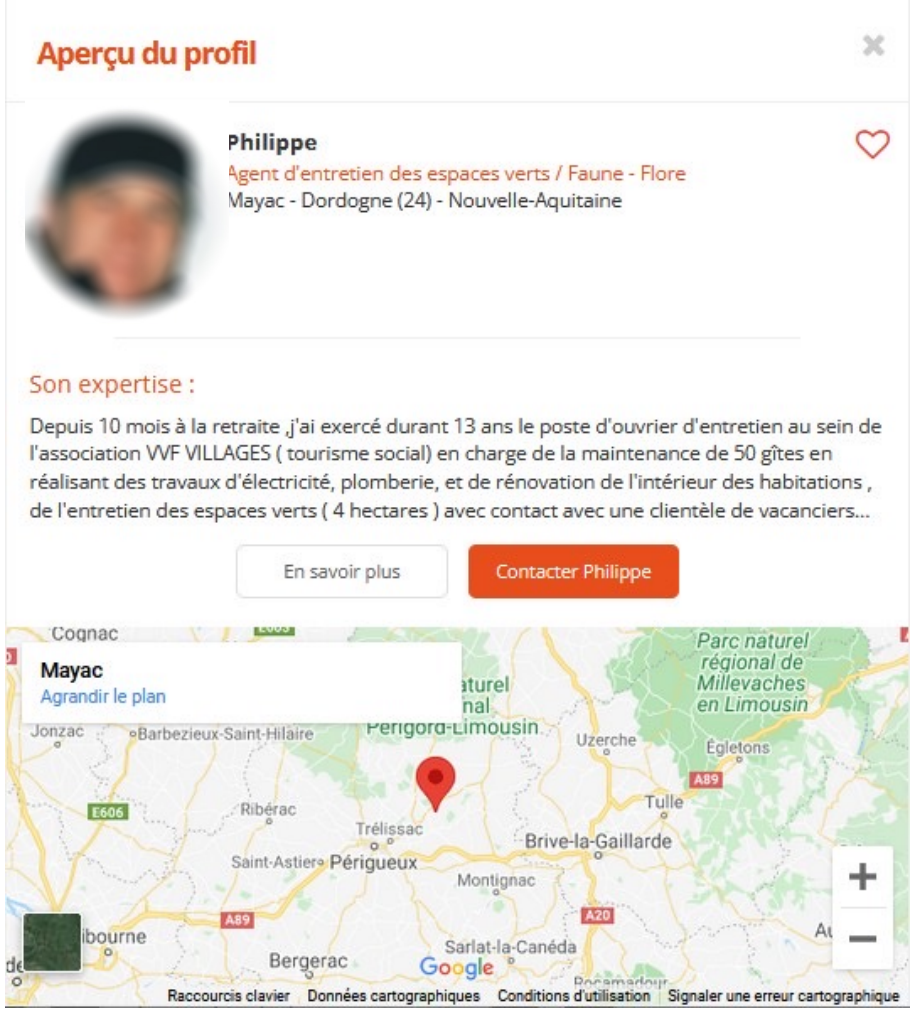
# Le CV

# Votre profil gratuit TeePy Job

## En quelques mots, que recherchez-vous ?



# Le CV

# Votre profil gratuit TeePy Job

## Engagez les entreprises à vous contacter