

**Voici 4 exemples de Présentation de parcours professionnel dans différents secteurs d'activité
Ce sont 4 cadres que j'ai accompagnés.**

**1. Présentation Parcours Professionnel :
Responsable Marketing / Chef de Produits**



Fonction actuelle et durée

Depuis le mois de Septembre 2014 et suite à une réorganisation internationale, j'ai été promu Responsable Marketing France chez XXX. Auparavant, j'ai occupé un poste de chef de produits senior pendant 2 ans dans cette même entreprise.

Présentation de l'entreprise actuelle

Les XXX XXXX sont leader de la vente par correspondance en France. Ils proposent des produits culturels dans XX pays.

Depuis 2010, les produits des XXX XXX ne sont plus commercialisés par les magasins de journaux ni par la vente à domicile. Les canaux de distribution que la marque utilise pour commercialiser ses produits sont : le site internet, l'e-mailing, la télévente, la TV, la presse, le mailing papier, asile colis... J'ai également développé une application mobile en in App purchase.

Expériences professionnelles précédentes

Auparavant j'ai travaillé 6 ans dans l'industrie musicale :

1. Chez XXXX Music, n°1 des labels indépendants comme chef de produits pendant 3 ans et demi
2. Chez XXXXX pendant 1 année comme Chef de produits
3. Chez XXXX Music en tant qu'assistante marketing pendant 2 années.

Aujourd'hui, mon expérience professionnelle s'articule autour de 3 compétences principales :

Présentation des compétences Clés pour le poste

1. **La définition et la mise en place de la stratégie commerciale France de l'entreprise, c'est-à-dire le cœur de mon métier.**

Résultats obtenus

En 2015, pour atteindre un chiffre d'affaire de 20 millions d'euros, j'ai proposé, en accord avec ma DGA, de développer un maximum de collections en concomitance avec nos filiales étrangères afin de réduire les prix de revient des produits. Les collections développées uniquement par la France seront des rééditions d'objets autour de licences ou marques fortes nationales. Par an, avec l'ensemble de mon équipe nous développons 8 à 10 collections pour un objectif de 15 millions d'euros. **Les 5 millions d'euros restants proviennent de revenus sur des collections antérieures ou d'autres revenus tels que la vente de contenu éditorial à des partenaires.**

Je travaille également sur une offre de produits complémentaire. Aujourd'hui les clients souscrivent des collections d'objets de collection autour de leurs passions (miniatures de voitures, de trains...). Je veux leur proposer des accessoires complémentaires pour réaliser leurs maquettes (produits exclusifs, figurines, objets de décoration). L'objectif de CA est de 1 million.

2. Ma capacité à déterminer et à mettre en œuvre les moyens commerciaux pour atteindre les objectifs business.

Compétences professionnelles en lien avec le poste

Par exemple sur une collection de livres sur l'Égypte développée cette année, j'ai défini les objectifs de vente ainsi que les investissements médias in et offline. J'ai défini aussi le mix marketing de la collection. L'objectif du CA est de 600 K€. D'autre part, **j'ai déterminé le budget marketing (800 K€), et choisi l'ensemble des prestataires (7 prestataires).**

3. Une bonne aptitude au management d'équipes, à les fédérer sur un projet

Aptitude Managériale / Soft skills

Je gère de 7 à 8 développements de produits en simultané, je manage jusqu'à 60 personnes par produit (éditeurs, experts, graphistes, agence digitale, licences, partenaires médias...). **En interne, je manage directement 5 personnes** avec la préoccupation permanente de les faire monter en compétences. Nous obtenons ensemble de très bons résultats comme par exemple en 2014 où nous avons créé et lancé 2 collections ce qui a représenté 40% du CA de l'entreprise de l'année.

Information sur le Projet professionnel

Mon projet professionnel est maintenant de m'orienter vers un poste de Directrice marketing dans un environnement culturel, c'est donc ce qui m'a amenée à déposer ma candidature dans votre entreprise.

Je suis prête à répondre à toutes vos questions afin d'approfondir mes expériences, et vous démontrer tout mon intérêt et ma motivation pour ce poste.

Présentation terminée - la parole est au recruteur - il peut poser ses questions

2. Présentation Parcours Professionnel : Consultant Informatique Senior (Assurances)



Depuis 2009, Je suis Manager de Projets Informatiques chez XXXX dans le domaine de l'assurance de personnes. (Vie, Epargne, Santé, Prévoyance).

Mon parcours professionnel a commencé en 1998 chez XXXX (Société de conseils et Services en Informatique) où j'ai occupé deux fonctions principales :

1) La première était de traduire les besoins des clients en solutions informatiques. J'ai effectué cette activité pendant 4 ans pour divers acteurs de l'assurance de personnes plus principalement dans la Prévoyance (AXA, AUDIENS...etc).

2) J'ai ensuite travaillé comme consultant sur les applications développées par cette société (Principalement GraphTalk AIA) pendant 7 ans. (AXA, MUTUALITE FRANCAISE...)

Suite à une mission chez XXXX pour BNP Assurances, j'ai été contacté par le groupe XXXX que j'ai rejoint en 2009 en tant que Manager de Projet, où j'exerce diverses missions auprès des grands acteurs de l'assurance de personne. (Systalians, Harmonie Mutuelle, Le RSI)

Compétences

Aujourd'hui, mon expertise s'exerce essentiellement dans le domaine des assurances et s'articule autour de 3 compétences principales :

La première est d'identifier et de traduire les besoins de mes clients en solutions informatiques pérennes. Cela comprend de l'expression des besoins à la mise en production de la ou des solutions, en passant la rédaction du CdC, SFG (Spécifications Fonctionnelles Générales, détaillées, conception, scénarii de tests, recette, ...etc.

La **deuxième** est une réelle expertise en conduite de projets informatiques c'est-à-dire, Manager l'équipe, Planifier, Coordonner et Contrôler l'ensemble du projet.

Ex : De Décembre 2013 à Décembre 2014, j'ai conduit avec succès, un projet de Conventionnement dentaire chez Harmonie Mutuelle, c'est-à-dire du Cadrage de projet à la qualification de la recette.
Pour mémoire : autre conduite de projet

La troisième, est une connaissance affirmée de la technique et de l'environnement informatique en termes de système d'exploitation, langages de développement, conception, outils de modélisation, progiciels métier tels que Graphtalk AIA, Activ-Inifinite, Convergence...etc.)

Une dernière est celle de détecter les opportunités de développement par de la veille commerciale ou par la prospection, chez nos clients afin de pérenniser les missions et/ou projets. (Cas de Systaliens lors de la mission Migration Prevassur, j'ai proposé des étapes supplémentaires au projet et donc le gain en plus.)

Aptitudes

Et pour bien exercer mon métier, il est tout aussi indispensable d'être autonome que de savoir travailler en équipe. Je dois aussi faire preuve de réactivité, de rigueur, de qualité d'écoute et de la diplomatie aussi bien auprès des intervenants extérieurs que du client.

Projet professionnel

Aujourd'hui, suite à un bilan professionnel réalisé récemment, il ressort que mon « Capital expériences et compétences acquises » tant dans le domaine de la conduite de projet, du management d'équipe, de la gestion de budgets ainsi que dans celui de la technique, me permet de m'orienter vers un poste de Directeur de projet /Delivery Manager.

Il est aussi ressorti de mon bilan professionnel que je serai plus performant dans « une entreprise » ou « SSII » à taille humaine que dans un grand groupe comme XXXX aussi bien sur le plan de la conduite de projets avec plus d'autonomie, un pouvoir de décisions plus important et donc de réactivité pour un meilleur service clients et cela avec une autre clientèle.

3. Présentation Parcours Professionnel : Broker Senior (Finance de Marchés)



En 2006, après une Maîtrise en Ingénierie Économique, je me suis orienté vers le secteur de la finance avec un Master Finance à l'IAE XXX et complété par un Mastère Spécialisé en Finance de Marchés.

Ces différentes formations m'ont conduit vers la finance de marchés, domaine correspondant le plus à mes compétences en mathématiques financières et en économétrie.

En 2008, pour valider ma dernière année de formation académique, j'ai réalisé une mission de 4 mois chez XXXXXXXXXXXX comme Assistant Broker Dérivés. J'ai choisi de m'orienter vers ce métier car je voulais absolument connaître une dynamique forte de la gestion des relations clients.

Il faut croire que Le Directeur du Desk Dérivés a apprécié mon implication et la qualité de mon travail car à la fin de mon stage, il m'a proposé de rejoindre son équipe sur le desk des dérivés actions françaises comme Broker Junior.

A partir de cet instant les évènements se sont enchaînés rapidement. Grâce au développement d'une clientèle de traders anglo-saxons, résultant de ma mission principale de prospection, j'ai pu contribuer au développement du chiffre d'affaires du desk et je suis devenu Broker Senior chez XXX en 2010.

En 2010, une opportunité s'est présentée à mon directeur, son adjoint et moi-même de vivre une expérience internationale à Londres, le cœur des marchés financiers européens, chez un broker anglais (XXXXXXXX)

Ces 5 années d'expérience m'ont permis d'acquérir une bonne maîtrise des techniques des activités de finance de marchés et de développer de bonnes aptitudes de la gestion clientèle. J'ai également contribué au développement de mes desks et de mes sociétés dans d'autres domaines commerciaux et organisationnels :

- 1) Chez XXXX Securities France par le développement commercial d'une nouvelle offre de « brokerage » sur le marché des options sur actions allemandes qui a permis d'augmenter le chiffre d'affaires généré par notre desk.
- 2) Chez XXXXX Securities, en tant que Responsable Post-Marché, je suis intervenu sur des projets d'amélioration des processus opérationnels et d'organisation de l'environnement post-marché interne. Ces projets ont permis d'alléger les tâches des brokers pour que ces derniers se concentrent sur « le cœur de leur métier » tout en améliorant l'efficacité de nos procédures internes.

Début 2016, suite à ces différentes expériences, riches et passionnantes, je me suis imposé quelques mois de recul pour faire le point suite à mon retour sur Paris.

Je viens de terminer mon bilan professionnel et validé mon nouveau projet professionnel. Je souhaite maintenant m'orienter sur des métiers liés à la performance des organisations comme par exemple « Consultant en Organisation et Management » d'un établissement financier ou d'un cabinet conseils, c'est donc pourquoi, j'ai répondu à votre proposition.

Cette nouvelle orientation est plus en accord avec ma personnalité et mes objectifs personnels.

Je maîtrise très bien l'anglais et suis disponible pour des missions en France ou à l'étranger.

4. Présentation Parcours Professionnel : Directeur Industriel BU International



Bonjour et permettez-moi de vous remercier pour m'avoir accordé cet entretien.

Je suis actuellement Directeur Général de l'usine de XXXXXXXX à XXXX depuis bientôt 4 années. C'est un poste très responsabilisant et très exigeant en terme de résultat qui m'a été confié par le Groupe en 2010, alors que ce site affichait depuis deux ans des pertes record (proche de -20 %)

Il est évident que ce poste a beaucoup forgé mon caractère et mon expérience professionnelle ces dernières années. Dans une BU de 700 personnes à 10.000 km du siège ; même si on fait partie d'un grand groupe, il est impératif d'être autonome, réactif avec beaucoup d'initiative et d'anticipation.

Il m'a donc fallu réorganiser l'usine et remotiver les équipes après ces années difficiles :

Réorganiser l'organisation SAP du site, les processus clés, la stratégie commerciale, le management par projet et l'outil de production ...

Autant d'obstacles qui démontrent l'ampleur du défi qu'il fallait relever ... Il faut savoir que la BU n'avait pas eu de résultat positif depuis 2002, soit quasi depuis sa création ... Et qu'elle accumulait une dette interne de 30 M€.

Les résultats ont été – obtenus - au bout du deuxième exercice sous ma direction, avec pour la première fois depuis 2002 un résultat opérationnel de 6% en 2012, pour atteindre 13% en 2013 et un quasi-doublement du chiffre d'affaire de 20 M€ à 39 M€ entre 2010 et 2013.

J'ajouterais que la direction d'un tel site est un challenge permanent et d'une exigence continue où rien n'est jamais acquis ... En cela les exemples sont nombreux ...

Finalement, ma plus grande satisfaction, outre les résultats – opérationnels et financiers, est peut-être de voir qu'aujourd'hui certains de ces nouveaux « talents » du site de XXXX sont demandés en main forte comme expertise pour des opérations ciblées dans d'autres sites en difficultés, en Chine par exemple. Cela montre à quel point ce succès repose désormais sur des piliers forts.

Avant la prise de ce poste, j'ai rejoint le groupe en 2003 pour un poste commercial dans la même division et basé dans le site de production de XXXX. Le défi était différent ; en prenant ce poste, le directeur du site m'avait clairement indiqué que le site était sous perfusion, - en sursis

Fraîchement recapitalisé par le groupe, 2 des 3 gammes de produits devaient être délocalisées dans les pays à bas coût en MO -

Ma fonction était de trouver- d'identifier -une nouvelle gamme de produits profitables pour ce site. Peut-être avons-nous eu un peu de chance, toujours est-il que toutes les opportunités ont été saisies et nous avons trouvé le bon produit (j'ai d'ailleurs une partie du développement breveté à mon nom).

Ce marché représente aujourd'hui quasi la moitié des ventes du site, avec 4 clients importants et un résultat opérationnel d'environ 5 à 6%. Et les derniers contrats obtenus courent jusqu'en 2016 ...

Fort de ces succès, le groupe m'a permis de suivre une formation type MBA en 2013, ce qui complète bien ma formation initiale d'ingénieur et mon parcours professionnel.

Avant d'intégrer XXXXX, j'ai travaillé 4 années chez XXXXXXXX comme chef de projet et 3 années chez

XXXXX comme Ingénieur commercial. C'est là où j'ai connu mon premier grand succès commercial en ajoutant une valeur ajoutée forte à un produit de commodité ... Ce projet est toujours en activité et génère une rentabilité de 40% !!!

Et ma carrière professionnelle a commencé par une coopération durant 18 mois en Angleterre dans le domaine de la qualité de l'eau ... Et j'y garde la fierté d'y avoir déposé mon premier brevet.

Voilà, je pense avoir démontré mes aptitudes à relever plusieurs défis dans des circonstances différentes et difficiles ... J'avais convenu avec ma famille de ne pas rester plus de 4 ans au XXXX, voilà une des raisons qui m'a fait postuler à votre offre.