

ASSURE TON PITCH EN DEUX MINUTES !

	<i>Page</i>
INTRODUCTION	2
❶ LES REGLES DE BASE POUR REUSSIR SON PITCH	3
❷ BIEN ARTICULER SON PITCH	6
❸ DE LA THEORIE A LA PRATIQUE – 15 EXEMPLES DE PITCHS	8
➤ Consultante junior en organisation	9
➤ Consultante junior en stratégie	10
➤ Consultante junior en ressources humaines	11
➤ Chargée de communication corporate	12
➤ Responsable consolidation internationale	13
➤ Juriste en fusion acquisition	14
➤ Responsable étude internationales	15
➤ Responsable organisation	16
➤ Responsable Contrôle de gestion	17
➤ Responsable Coverage	18
➤ Directeur financier – dimension internationale	19
➤ Directeur de projet à l'international	20
➤ Directeur commercial à l'international	21
➤ Responsable des Opérations	22
➤ Directeur général	23

INTRODUCTION

Le pitch en deux minutes est un **outil fondamental de la recherche d'emploi** qui t'aidera à **préparer tes entretiens de recrutement et/ou tes entretiens réseau**.

Voici 11 raisons pour créer et peaufiner le tien !

Ton pitch te permettra :

1. d'**expliquer ton parcours**,
2. de **te « descotcher » de la manière dont tu te décris aujourd'hui** pour aller vers ce que tu seras demain,
3. de réfléchir au « **fit professionnel** » à créer entre le poste que tu désires et ton parcours,
4. de donner du sens et de créer de la **cohérence** et de la **continuité**,
5. de **répondre à des questions types** que l'on te posera en entretien : « parlez-moi de vous », « qui êtes-vous ? », « pourquoi vous à ce poste ? »
6. de **structurer tes réponses** et de les **illustrer d'éléments concrets**,
7. de **condenser tes faits d'armes**,
8. d'**avoir le bon discours face à ton interlocuteur**,
9. d'aider ton interlocuteur à **mieux te connaître**, de lui permettre **d'identifier rapidement tes compétences spécifiques, des éléments de ta personnalité, tes choix et tes motivations**,
10. de **lever des freins éventuels** comme par exemple le manque d'expérience d'un métier lors d'une transition professionnelle, certains choix, ...
11. de **te positionner avec succès et justesse dans ton projet professionnel**.

Te préparer ainsi te permettra de **commencer tes entretiens à un niveau « 9/10 »**.

Si le pitch en deux minutes est un outil fondamental de la recherche d'emploi, c'est également un **outil de communication stratégique** utilisable **quelque soit ta situation** et tes interlocuteurs ! Ton pitch te sera utile pour transmettre des informations du type :

- « j'ai été choisi à ce poste là pour ... » lors d'une mobilité interne, du passage à un nouveau projet ou lors de ton intégration dans une nouvelle structure.
- « j'ai décidé de rejoindre tel projet / entreprise pour ... ».

Que tu sois en recherche ou en poste, en mobilité interne ou externe, en cours d'intégration dans une nouvelle entreprise ou dans une nouvelle business unit de ton groupe ou de rechercher des fonds pour ta structure, le pitch en deux minutes te permettra d'**augmenter ton impact** !

1 – LES REGLES DE BASE POUR REUSSIR SON PITCH

A – REPENSER SON PARCOURS & BRAINSTORMER SUR SES REALISATIONS MARQUANTES

Créer un « fit professionnel », cela se prépare et se travaille !

Pour ce faire, **liste les réalisations marquantes de ton parcours**, pour **réfléchir au professionnel que tu es**, à **ta valeur ajoutée**, à ton « **capital compétences** », à **ce que tu as à vendre**.

Une façon simple de travailler sur tes réalisations marquantes est de reprendre chacune de tes expériences (professionnelles ou extraprofessionnelles) et de te poser les questions suivantes :

- **Quelles sont les réalisations dont tu es fier(ère) ou pour lesquelles on a été fier(ère) de toi** dans ce poste / cette expérience ? Quelles sont les belles choses que tu as faites ?

Puis réalisation par réalisation :

- Pourquoi en es-tu fier(ère) ? C'est à dire quel était le **contexte, les enjeux, le périmètre d'action, les contraintes ?**
- **Comment as-tu procédé ?** Qu'as tu fait, mis en place, ... ?
- **quel(s) résultat(s)** as-tu obtenu ?
- **Quelles compétences / qualités as-tu mis en œuvre** (qualités personnelles, compétences génériques, managériales, spécifiques à ton métier, à ton secteur, ...) ?

Tu peux aussi réfléchir sur :

- Quels sont **les moments de génie, les idées astucieuses** que tu as eus et qui ont fait la différence ?
- **Que fais-tu les yeux fermés ?**
- **que dit de toi ton entourage? Comment te décrit-on ?**

Comprendre tes réalisations positives te permettra d'identifier **les compétences qui t'ont permis de réussir**.

Te remémorer les capacités que l'on te reconnait t'aidera également à enrichir ta réflexion. Il est aussi intéressant de te comparer au marché en rencontrant tes pairs, que ce soit dans ton secteur et/ou dans d'autres.

Identifie tes spécificités, tes aspérités ! Raisonne en termes d'enjeux, de périmètre, de faits d'armes, de management ...

Tu es Directeur Général, Directeur Financier, Directeur des Ressources Humaines ou Responsable du Contrôle de gestion, qu'est-ce qui te différencie sur le marché d'un autre Directeur Général, Directeur Financier, Directeur des Ressources Humaines ou d'un autre Responsable du Contrôle de gestion ?

Connaître **tes zones d'inconfort, ce que tu ne veux pas faire et ce que tu ne sais pas faire** te permettra également **d'identifier ton développement potentiel** et de te voir avec justesse. Cela t'aidera à lever les freins et de connaître les contours de ton périmètre.

Cette lecture rétrospective de ton parcours te permettra également **de comprendre la dynamique d'évolution de ton parcours**, d'y trouver un **fil conducteur**, d'y mettre **sens et cohérence**.

B – CREER LE FIT AVEC LE POSTE DESIRE

L'objectif est de **créer un « fit professionnel » entre toi et le marché**, entre toi et le poste désiré. **Connaître « le cahier des charges »** de la fonction que tu souhaites est donc essentiel.

Le « cahier des charges » correspond à la « définition de fonction ». Il te permettra de déterminer :

- **l'impact** de la fonction dans l'entreprise,
- **les missions essentielles** à mener pour remplir ce rôle,
- **les enjeux et les points clés du poste**,
- **le profil**, c'est à dire les compétences et les qualités nécessaires pour tenir le poste.

Ce « cahier des charges » te fournira d'autre part des mots clés liés à la fonction.

Tu trouveras ce type d'information dans les offres d'emploi, les dossiers des sites emploi, l'APEC, les répertoires des métiers des fédérations, l'intranet de ton entreprise, ...

Si tu réfléchis à une évolution ou un changement par rapport à ton poste actuel (A → B), tu as peut-être déjà mené une démarche réseau pour **interviewer des professionnels** qui exercent la fonction vers laquelle tu souhaites aller (B). Cette démarche te permettra de **mieux connaître la réalité du métier désiré**, ses enjeux et contraintes, et t'aidera à enrichir ton pitch en :

- **complétant ton cahier des charges**,
- **facilitant les liens avec ta propre expérience**,
- **discernant tes compétences transférables**,
- **identifiant les réalisations en lien avec le poste désiré**,
- **gommant les notions de rupture** ou de tournant (synonyme de manque d'expérience professionnelle dans le poste visé),
- **notant les freins à lever**,
- **mettant du « B » dans ton « A »**,
- introduisant une **cohérence / évidence naturelle** à aller vers « B ».

Mettre du « B » dans ton « A » ne consiste pas uniquement à faire « matcher » tes réalisations avec le poste désiré. C'est aussi raconter son parcours **du « fauteuil » de B** c'est à dire avec **les « lunettes » de B, sa posture, sa vision, son vocabulaire** (les mots clés).

C – FAIRE EMERGER L'ESSENTIEL

N'oublie pas qu'il s'agit d'une présentation en 2 minutes ! Il faut donc :

- éclairer les étapes clés de ton parcours,
- faire ressortir le fil conducteur de ta carrière,
- créer une cohérence a posteriori si nécessaire.

D – CUSTOMISER SA PRESENTATION EN FONCTION DE SON PROJET / DU POSTE

Imaginons que tu aies **plusieurs projets** dont un poste de n°1 et un poste de n°2 suivant les organisations et les missions proposées. De ce fait, tes N+1 potentiels n'attendent pas la même chose de toi. Selon ton interlocuteur, tu peux être amené(e) à démontrer, que suivant la cible, tu es un bon n°1 ou un excellent n°2. Ton positionnement sera alors différent.

E – PRATIQUER, PRATIQUER, PRATIQUER !

Pour être percutant(e), travaille ta présentation en amont et par écrit. Puis, apprends-la, entraîne-toi, et entraîne-toi encore et encore ! Plus tu maîtriseras ta présentation, plus tu seras naturel(le), disponible et capable d'ajuster ton discours à ton interlocuteur !

2 – BIEN ARTICULER SON PITCH

A - INTRODUCTION PERSONNELLE

Cette introduction te permettra de décliner :

- ton identité : coordonnées + âge,
- ta formation,
- tes particularités (passions),
- tes langues.

B - PARCOURS PROFESSIONNEL

11 clés pour optimiser la présentation de ton parcours professionnel :

1. faire ressortir le fil conducteur de ta carrière :

« La gestion de projet constitue le fil conducteur de mon parcours, principalement dans les domaines de ... »

« Ma spécialité est la transformation d'enseignes de distribution textiles en véritables marques clairement positionnées sur leur marché par la mobilisation des équipes autour de projets orientés client ».

2. mettre en avant les étapes clés de ton parcours :

« 4 ans plus tard, « nom de la société » me propose de prendre une direction financière de filiale. J'ai 27 ans et c'est ma première expérience de management d'équipes importantes. Pendant 6 ans j'acquiers une compétence en finance d'entreprise, avec pour finir la responsabilité financière de toutes les entités commerciales, y compris les filiales internationales ».

3. utiliser des illustrations percutantes :

« On m'a alors confié la responsabilité des collections des enseignes spécialisées, tête de pont de l'innovation et du développement du Groupe ».

4. soigner les liaisons entre les sections en te présentant sous l'angle de l'évolution (responsabilités, périmètre, équipe, budget, ...) :

« A 35 ans, souhaitant connaître d'autres cultures d'entreprise et prendre la pleine responsabilité d'une direction clé, je passe du plus grand groupe mondial à une entreprise de propreté, en devenant le Directeur Commercial et Marketing de « nom de la société ».

5. utiliser des mots qui rassurent :

En évitant les « clichés » techniques, « fashion », ...

« Je souhaite aujourd'hui me concentrer encore plus sur ... ».

6. éclairer ton pitch de tes motivations et tes choix :

« C'est durant mes cours de stratégie et de développement durable que j'ai réalisé à quel point les choix stratégiques des entreprises ont un impact sur nos vies. C'est là que j'ai eu envie de devenir le professionnel qui accompagne les dirigeants de l'entreprise dans la prise de décisions difficiles ».

7. personnaliser ton pitch en utilisant des données issues de ton histoire personnelle qui expliquent tes motivations (pays d'origine, spécificités de la famille dans laquelle tu as grandi, passions, prises de conscience,) :

« Ayant grandi dans une ferme entourée d'animaux avec des parents éleveurs, j'ai voulu très vite devenir vétérinaire, ce que j'ai fait. Les nombreux échanges que j'ai eus ensuite avec les équipes marketing lorsque j'étais vétérinaire chercheur chez « nom de la société » m'ont donné envie de m'orienter vers le marketing. C'est pourquoi j'ai décidé de suivre le mastère spécialisé Management Médical pour ... »

8. montrer que tu es acteur de ton parcours professionnel :

« Mon réel goût pour le lobbying m'a permis à nouveau de créer en quelques mois un vaste réseau de partenaires, apporteurs d'affaires, propriétaires, comptes clés, sans aucun moyen marketing en repensant complètement le positionnement de la marque et ce sur un marché hautement concurrentiel. »

9. expliquer la valeur ajoutée de tes expériences :

« Puis le groupe me propose de prendre une responsabilité fonctionnelle, celle de responsable de la coordination commerciale, véritable opportunité pour moi d'acquérir une vision 360° du fonctionnement d'une entreprise et de ses problématiques. »

10. lever les freins :

« J'ai toujours eu le goût des langues et de la communication notamment écrite. C'est pourquoi j'ai choisi de faire des études de traductrice-interprète afin d'acquérir des connaissances solides en anglais, en allemand et en italien ainsi qu'en culture générale. Puis j'ai souhaité ajouter un complément Business à cette formation en intégrant le Master Spécialisé Management des Projets Internationaux de l'ESCP Europe.

11. le tout, toujours en fonction du poste recherché !

C - COMPETENCES FONDAMENTALES POUR LE POSTE

L'objectif de cette section est d'évoquer les 3 compétences principales que tu as développées au cours de ton parcours professionnel. Ces 3 compétences doivent obligatoirement être en lien avec les compétences clés du cahier des charges du poste souhaité, et illustrées :

« Au cours de ces expériences, j'ai développé principalement 3 compétences clés :

- des capacités d'analyse et de synthèse :

Chez Chanel et l'Oréal, j'ai appris à dégager l'essentiel d'une grande quantité d'informations pour résoudre des problématiques stratégiques, notamment à partir de l'étude de la concurrence ou de l'analyse des résultats.

- une aptitude à gérer des projets avec rigueur et créativité :

J'ai pris l'habitude de hiérarchiser mes priorités, de sécuriser l'avancée de mes projets avec différents interlocuteurs, notamment au service de projets créatifs de développement.

- des qualités relationnelles :

Mes supérieurs hiérarchiques ont tous souligné ma facilité à m'intégrer aux équipes et m'ont fait confiance pour être l'ambassadrice de Givenchy et assurer la formation d'étudiants de l'ESCP Europe pendant trois ans pour les ventes privées de la maison. »

D - CONCLUSION

Si tu es en entretien :

- de recrutement : présente ton intérêt pour le poste,
- réseau : présente ton projet professionnel.

3 – DE LA THEORIE ... A LA PRATIQUE

Tu trouveras dans les pages suivantes des modèles de pitch en deux minutes créés par des alumni et les consultantes du PEP.

Chaque pitch répond à des objectifs particuliers en fonction du parcours professionnel et du projet de l'alumnus(a) concerné(e). Pour mieux comprendre chaque pitch, tu trouveras quelques explications dans la note « L'éclairage du PEP ».

Nous remercions les alumni qui nous ont fait confiance en travaillant avec nous et selon le modèle que nous leur proposons. Grâce à eux et à l'autorisation qu'ils nous ont donnée pour diffuser le pitch qu'ils avaient préparé, nous avons aujourd'hui la possibilité de te présenter un certain nombre de modèles afin que tu puisses élaborer ton propre pitch !

PITCH : CONSULTANTE JUNIOR EN ORGANISATION

1- Présentation identité

Je m'appelle XXXXX, j'ai 24 ans et je suis diplômée de l'ESCP Europe (année).

2- Parcours professionnel

Pendant ces 4 ans passés à l'ESCP Europe, j'ai progressivement orienté mon parcours professionnel vers le conseil

⇒ **Plusieurs « déclics » m'ont donné envie de m'orienter dans cette direction :**

- La lecture du livre *Le métier du consultant* (Patrice Stern et Patricia Tutoy)
- Les rencontres avec des consultants : parrain ESCP Europe, CVA (cabinet de conseil), ...
- Les conférences et les études de cas du BCG Club auxquelles j'ai participé

⇒ **En parallèle, j'ai choisi des stages qui me mettaient sur cette trajectoire :**

2 missions de « consultante junior » :

> « nom de la société » : j'ai établi un diagnostic et fait des recommandations pour rendre la Foire de Lyon plus attractive

> « nom de la société » : j'ai réalisé une étude de coûts sur les opportunités de création de blanchisserie intégrée au sein de « nom de la société », société composée de franchises du Groupe « nom du groupe »

En année de césure, 6 mois chez « nom de la société » en tant qu'Assistante Chef de Produit

> Je souhaitais avoir une expérience opérationnelle pour développer ma culture « business », appréciée par les cabinets de conseil

> J'ai pu apprendre la gestion et le développement de marques sur le marché de la grande consommation

En fin d'études, 6 mois chez « nom de la société » en tant qu'Associate Consultant

> Je souhaitais confirmer / infirmer l'envie de poursuivre dans la voie du conseil

> 2 missions : Private Equity, implémentation de projets

3- Compétences fondamentales pour le poste

Au cours de ces expériences, j'ai développé principalement 3 compétences :

⇒ **Capacités d'analyses et de conceptualisation**

Chez « nom de la société », les chefs de produits avec lesquels j'ai travaillé ont souligné ma rapidité de compréhension des problématiques

Chez « nom de la société », j'ai appris à décortiquer des problèmes complexes en posant les bonnes questions et en me demandant toujours « pourquoi ? »

⇒ **Adaptation à tous types d'interlocuteurs + écoute**

Pendant mes différents stages, j'ai été amenée à travailler directement avec les Directeurs des grandes foires de France, des femmes de chambre, des équipes de commerciaux, des fournisseurs, des Comités de Direction ...

⇒ **Capacités à communiquer de façon claire et convaincante tant à l'écrit qu'à l'oral**

Chez « nom de la société » et « nom de la société », j'ai présenté les résultats de mes recherches en Comité de Direction,

Chez « nom de la société » et « nom de la société », j'ai acquis des techniques et des outils pour faire passer les messages de manière impactante : answer first, 3T = Touch/Turn/Talk ...

4- Conclusion

Aujourd'hui, je souhaite poursuivre dans la voie du conseil en cabinet mais plutôt sur des problématiques d'organisation et de transformation, avec la stratégie en toile de fond.

PITCH: CONSULTANTE JUNIOR EN STRATEGIE

1- Présentation identité

Je m'appelle xxxxxx et j'ai une double formation en Economie Internationale à la Sorbonne et en Stratégie, Conseil et Organisation à l'ESCP Europe.

2- Parcours professionnel

C'est à 18 ans en gérant une boutique en Russie que je me suis pour la 1ère fois confrontée aux problèmes des entreprises et, notamment, à ceux qui découlaient de la crise financière qui a presque détruit le tissu économique du pays. Je me suis alors posée la question « Comment accompagner les entreprises dans la mise en place de nouvelles idées qui permettront de surmonter des crises ? ». C'est durant mes cours de stratégie et de développement durable que j'ai réalisé à quel point les choix stratégiques des entreprises ont un impact sur nos vies. C'est là que j'ai eu envie de devenir le professionnel qui accompagne les dirigeants de l'entreprise dans la prise de décisions difficiles.

Ma 1^{ère} expérience en France en tant qu'assistante chef de projet dans une ONG américaine m'a surtout permis de m'adapter et de communiquer avec des interlocuteurs extrêmement divers, dans un contexte international.

Pour m'engager durablement sur la voie du conseil, j'ai choisi de suivre le Mastère Spécialisé Stratégie, Conseil et Organisation à l'ESCP Europe afin d'acquérir les outils et les méthodes de diagnostic stratégique et de recommandation que j'ai pu directement mettre en pratique lors de la mission de conseil menée avec Capgemini. J'ai ainsi participé à l'établissement d'une stratégie à 3 ans en travaillant directement avec la direction générale de « nom de la société », la société qui nous missionnait. Ma thèse professionnelle m'a permis, quant à elle, d'étudier 3 start-up qui allient stratégies durables et nouvelles technologies.

J'ai ensuite choisi d'effectuer mon stage chez « nom de la société », aussi bien pour les missions de conseil en organisation proposées, que pour l'autonomie demandée. J'ai eu une mission externe pour la direction d'Organisation et de Systèmes d'Information de « nom de la société », où j'ai participé activement à la mise en place d'une nouvelle structure en charge de gérer les projets transverses de 3 entités juridiques. J'ai décrit la nouvelle organisation et ses attributs (objectifs, responsabilité, périmètre, rôles) et participé à la communication nécessaire à l'accompagnement de ce changement auprès des équipes. J'ai également modélisé les processus de gestion et proposé des axes d'amélioration. J'ai aussi contribué au développement commercial du cabinet en participant à l'élaboration d'une nouvelle offre « Stratégie Green IT ». Je me suis initiée à la gestion prévisionnelle des emplois et compétences avec l'élaboration d'une base de compétences des consultants du cabinet et la mise en place des outils d'évaluation.

3- Compétences fondamentales pour le poste

Au cours de mes expériences professionnelles, j'ai développé principalement 3 compétences.

- **une capacité d'analyse et de conceptualisation.** Dans le cadre de la mission « nom de la société », le consultant senior m'encadrant a souligné la pertinence de mes remarques lors des entretiens avec le client. J'ai appris à décortiquer les problèmes complexes en posant de bonnes questions et en demandant toujours « pourquoi ? ».
- **une capacité d'adaptation** naturelle à tous types d'interlocuteurs et une forte sensibilisation à l'écoute active. J'ai été amenée à travailler avec des directeurs généraux, des directeurs de business units, des équipes d'opérationnels, des fournisseurs, des partenaires et des clients ayant des profils ingénieurs, commerciaux ou universitaires.
- Et j'ai appris à utiliser **ma curiosité et ma capacité de prise de recul** pour développer ma créativité au service du business. Les connaissances des modes de vie, de la consommation et des cultures en dehors de la France me permettent aujourd'hui d'élargir la vision des gisements de croissance pour les entreprises et de proposer des pistes pour les innovations et des approches nouvelles.

4- Conclusion

Aujourd'hui, je souhaite poursuivre dans la voie du conseil auprès de la direction générale et accompagner les entreprises dans la création de nouveaux business modèles, dans l'innovation autour des problématiques du développement durable et des nouvelles technologies.

PITCH : CONSULTANTE JUNIOR EN RESSOURCES HUMAINES

1- Présentation identité

xxxxxxx, 23 ans, diplômée de l'ESCP Europe en « année »

2- Parcours professionnel

M'étant toujours intéressée aux personnes et étant très attachée à trouver un métier en accord avec mes valeurs personnelles, j'ai naturellement orienté mon parcours professionnel vers la partie dynamique des ressources humaines (au cours de mes 4 années passées à l'ESCP Europe) en :

- m'engageant au sein du bureau de l'association humanitaire « nom de l'Association », où j'ai organisé plusieurs événements pour des enfants défavorisés,
- suivant le cours d'introduction à la GRH qui m'a permis de comprendre en quoi la fonction RH est une fonction clé dans l'entreprise, et de manière très concrète au travers de cas pratiques (en particulier la monographie réalisée tout au long de l'année dans l'entreprise « nom de la société »).

J'ai alors choisi des expériences qui me permettaient d'aller plus loin dans la voie des RH :

- une expérience de chargée de recherche au sein du cabinet de recrutement « nom de la société » où j'étais responsable de la phase amont des recrutements. J'ai pu ainsi appréhender des métiers que je ne connaissais pas comme des métiers d'ingénieur, apprendre à identifier certains aspects de la personnalité des candidats. Surtout, j'ai compris combien une bonne compréhension de la culture d'entreprise est importante pour réussir une action dans l'entreprise, que ce soit un recrutement ou autre chose,
- au sein de l'association « nom de l'Association » dont la valeur maîtresse est la diversité, j'ai eu l'occasion de travailler sur différentes missions avec des interlocuteurs très variés, de créer un outil d'évaluation pour l'équipe salariée et de conduire une enquête de satisfaction auprès des 200 volontaires,
- Enfin, pendant ma mission humanitaire en Afrique, j'ai travaillé dans un orphelinat, formé des adultes à l'informatique et accompagné des jeunes femmes dans leur projet de création d'activité. Cela m'a permis de m'ouvrir à la différence, à une autre culture, à une autre façon de vivre et de penser.

3- Compétences fondamentales pour le poste

Au cours de ces expériences, j'ai développé principalement 3 compétences :

- **Adaptation à tous types d'interlocuteurs et écoute** : pendant mes différentes expériences, en particulier au sein du cabinet de recrutement, j'ai été en contact avec des personnes aussi variées que des dirigeants, des cadres supérieurs, des techniciens mais aussi des grandes écoles ou d'autres structures de recrutement
- **Capacité à communiquer de façon claire et convaincante à l'écrit et à l'oral** : une grande partie de ma mission de chargée de recherche était l'approche directe, ce qui m'a permis d'acquérir beaucoup d'assurance à l'oral. La rédaction de dossiers de demande de subvention à « nom de l'Association » ou de présentation des candidats a quant à elle amélioré ma capacité de synthèse.
- **Travail en mode projet** : mon expérience en cabinet de recrutement m'a appris à travailler selon les contraintes de temps données par le client.

4- Conclusion

Aujourd'hui, je désire emprunter la voie du conseil sur des problématiques RH et organisationnelles variées afin d'acquérir une vision globale des RH et une vision transversale des organisations.

PITCH : CHARGÉE DE COMMUNICATION CORPORATE

1- Présentation identité

Nom, Prénom, j'ai une double formation, Traductrice interprète et management des Projets Internationaux et je parle couramment anglais, allemand et italien.

2- Parcours professionnel

J'ai toujours eu le goût des langues et de la communication notamment écrite. C'est la raison pour laquelle j'ai choisi de faire des études de traductrice-interprète afin d'acquérir des connaissances solides en anglais, en allemand et en italien ainsi qu'en culture générale. Puis j'ai souhaité ajouter un complément Business à cette formation en intégrant le Mastère Spécialisé Management des Projets Internationaux de l'ESCP Europe.

J'ai choisi d'effectuer mon premier stage au sein de la Mission de Coopération Internationale du Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie. Cela me permettait de travailler tout de suite dans le domaine de la communication notamment en participant à la rédaction de messages autour de problématiques complexes. J'ai ainsi créé de nouveaux supports de communication qui ont été diffusés au sein du Ministère et ont contribué à l'organisation de conférences pour les nouveaux entrants dans l'Union européenne.

J'ai fait mon second stage au sein « nom de la société » et plus particulièrement au sein du GIE « nom du GIE » (regroupant les sociétés « nom de la société », « nom de la société » et « nom de la société »). C'était l'opportunité pour moi de compléter mon expérience dans le domaine de la communication en travaillant au sein d'un service très structuré ayant développé des best practices. Au cours de cette mission, j'ai pu renforcer mes compétences en communication corporate externe et interne notamment en participant à la communication Web, aux actions de sponsoring du GIE, au suivi des relations presse.

3- Compétences fondamentales pour le poste

Lors de mon expérience professionnelle, j'ai développé principalement trois compétences :

- **Aisance rédactionnelle** : chez « nom de la société », j'ai rédigé les communiqués et dossiers de presse pour le salon du Bourget
- **Gestion de projet de communication corporate** : j'ai refondu entièrement le site Internet de « nom de la société »
 - Rédaction des contenus,
 - Suivi du projet avec l'agence de communication « nom de l'agence » (Boulogne-Billancourt)
- **Gestion de projet événementielle avec des interlocuteurs internationaux** : j'ai participé à la rédaction des supports de la conférence SESAR D3 Stakeholders à Berlin

4- Conclusion

Aujourd'hui, je souhaite poursuivre mon expérience dans la communication corporate au sein d'une agence de communication.

PITCH : RESPONSABLE CONSOLIDATION INTERNATIONALE

1- Présentation identité

Je m'appelle XXXXXX, j'ai 31 ans et je suis diplômée ESCP Europe, promo « numéro de promo ».

2- Parcours professionnel

Depuis mon entrée à l'ESCP Europe, j'ai orienté mon parcours autour de deux axes : l'international et le domaine de la finance.

Pendant mon cursus, c'est l'attrait de l'international qui a guidé mon choix de majeure en troisième année pour International Business and Project Management, une majeure enseignée en anglais avec des étudiants de 18 nationalités différentes.

En parallèle, mon goût pour la finance a guidé mes choix de stages :

- en consolidation, au siège de « nom de la société » où j'ai participé aux clôtures trimestrielles et au projet d'intégration des filiales financières de « nom de la société »,
- et en reporting, au siège européen de « nom de la société », où j'étais en charge du tableau de bord et du suivi des principaux indicateurs financiers, en liaison avec les analystes produits et responsables de région.

Une fois diplômée en 2000, j'ai poursuivi ma voie autour de ces deux axes, l'international et la finance, en choisissant un poste en VIE dans une filiale de « nom de la société » au Mexique, où j'étais responsable de l'envoi du flash financier au siège français, dans un contexte économique particulièrement instable. Cette expérience m'a aussi permis d'apprendre l'espagnol.

Mi-2002, je suis partie en Angleterre. J'ai rédigé une thèse pour élargir mes connaissances économiques et financières et perfectionné mon anglais.

Depuis mon retour définitif en France en 2005, je suis en poste chez « nom de la société », en charge des consolidations trimestrielles et depuis plus récemment de projets financiers stratégiques comme l'implémentation d'un nouveau système de reporting pour le groupe et le passage des comptes aux normes IFRS.

3- Compétences fondamentales pour le poste

Mes différentes expériences m'ont permis de développer principalement trois compétences :

- **des compétences techniques sur des sujets complexes.** Chez « nom de la société », j'ai acquis une expertise sur la norme IAS 19 concernant les avantages au personnel grâce au suivi des provisions retraites. De plus, je participe actuellement à un projet de conversion des comptes du groupe en normes Dutch GAAP aux normes IFRS, qui me permet d'élargir mes connaissances à d'autres normes.
- **une très grande fiabilité sur les chiffres quelque soit le délai :** mes différentes expériences se sont déroulées dans des environnements très exigeants où le respect des délais est un impératif, que ce soit chez « nom de la société », groupe coté en bourse, ou chez « nom de la société » (reporting aux banques où les standards en terme de qualité et respect des délais sont très élevés). Ma fiabilité est d'ailleurs l'un des points forts de ma dernière évaluation chez « nom de la société ».
- **Un esprit d'équipe fort ainsi qu'une bonne communication.** Chez « nom de la société », j'ai toujours été disponible pour répondre aux questions des filiales ou de mes collègues en central, afin que les objectifs d'équipe soient atteints.

4- Conclusion

Je souhaiterais avoir votre éclairage, vos conseils sur mon parcours professionnel.

PITCH : JURISTE EN FUSION-ACQUISITION

1- Présentation identité

Je m'appelle XXXX, j'ai 30 ans et j'ai une double formation juridique & financière.

2- Parcours professionnel

A travers ma formation de juriste à la faculté et financière à l'ESCP Europe, j'ai orienté mon parcours professionnel vers un métier juridique et financier : le conseil en fusions-acquisitions.

Je me suis spécialisé dans le cadre de la majeure juridique et financière de l'ESCP Europe en vue de développer une compétence dans le domaine des fusions-acquisitions et j'ai réalisé un mémoire sur les fusions-acquisitions et la réglementation européenne : « réflexion autour de l'affaire Schneider Legrand et la prise en compte nécessaire des contraintes économiques dans notre droit ».

Pour continuer sur cette trajectoire, j'ai choisi des expériences en lien avec mon projet :

- une mission au sein de la direction des affaires juridiques de la Commission bancaire : travaux d'analyse de textes et rédaction de notes diverses, participation à des réunions au Minefi sur la rédaction de textes de loi, permettant de comprendre les enjeux de chacun des intervenants dans le domaine juridique et financier. J'y ai notamment rédigé une note sur l'ordonnance relative aux valeurs mobilières : instrument de dette et de capital libéralisés dans le cadre d'opérations de fusions-acquisitions.
- mon expérience chez « nom de la société » en tant que collaborateur spécialisé en fusions-acquisitions m'a permis de participer à des opérations d'acquisition, tant publiques que privées et de rédiger des notes à l'attention de clients qu'ils soient des Fonds d'investissements, des banques ou des industriels.
- Chez « nom de la société », j'ai également participé à des opérations d'acquisition, à des conseils de familles concernant la gestion de leur participation financière dans des sociétés cotées ou non.

3- Compétences fondamentales pour le poste

Au cours de ces expériences, j'ai développé principalement 3 compétences :

⇒ Capacité d'analyses et de rédaction

- A la Commission bancaire, chez « nom de la société » et chez « nom de la société », le responsable du service juridique avec lequel j'ai travaillé a souligné ma rapidité de compréhension des problématiques et la qualité de ma rédaction,
- Chez « nom de la société », j'ai appris à gérer les enjeux des clients dans le cadre d'une transaction, à bien comprendre à chaque fois l'enjeu de ma mission, et à trouver une solution à un problème exposé.

⇒ Adaptation à tous types d'interlocuteurs

- Mes expériences professionnelles m'ont amené à travailler avec différents types d'interlocuteurs : banquiers, opérationnels dans une industrie, des professionnels de secteurs (clients) et de niveaux hiérarchiques différents : en tant que prestataire de service je me suis adapté aux différents interlocuteurs (discours, ton, degré d'explication).

⇒ Rigueur et proposition de solutions adaptées et juridiquement valables

- Pour chacun des postes que j'ai occupés, j'ai travaillé avec des collaborateurs et pour des clients fortement exigeants, ce qui m'a progressivement rendu de plus en plus rigoureux.
- En cabinet d'avocats, j'ai pu faire face à diverses problématiques et proposer des solutions adaptées aux contraintes des clients.

4- Conclusion

Aujourd'hui, je souhaite poursuivre ce parcours en continuant à travailler sur des problématiques juridiques et financières /mettre au profit de la banque le socle compétences théoriques acquises pour travailler directement avec des opérationnels.

PITCH : RESPONSABLE ETUDES INTERNATIONALES

1- Présentation identité

Je m'appelle XXXX, j'ai 35 ans et suis franco-italien. D'aussi loin que je puisse remonter, décrypter l'actualité internationale m'a toujours fasciné. C'est ce qui a été le fil conducteur de ma double formation, droit communautaire / relations internationales et école de commerce puis de mes expériences professionnelles.

2- Parcours professionnel

J'ai choisi de faire évoluer mon parcours professionnel dans trois environnements différents mais complémentaires :

1. Chez « nom de la société », structure rattachée au ministre des Affaires étrangères où pendant un an j'ai pu m'immerger dans les questions de géopolitique en travaillant sur des notes sur le Moyen-Orient et l'Australie. Deux sujets différents, mais à des degrés divers délicats à traiter. C'est un travail marqué notamment par le choix des mots.
2. Chez « nom de la société » en menant des études économiques, j'ai appris à mieux maîtriser les questions économiques et à comprendre les stratégies des entreprises.
3. Chez « nom de la société », j'utilise mon expérience passée en développant un réseau et en conduisant des entretiens avec des personnes de haut niveau (DG, Stratégie, DRI) me permettant de mieux comprendre les problématiques des entreprises confrontées à des enjeux internationaux.

3- Compétences fondamentales pour le poste

Au cours de ces expériences, j'ai principalement développé 4 compétences fondamentales :

- **Une expertise dans la veille et la recherche d'informations** : j'ai pu me constituer une bibliothèque virtuelle où je vais piocher l'information, les statistiques ou les papiers de fonds qui m'intéressent.
- **Une compréhension des problématiques mondiales** qui touchent directement les entreprises et les Etats en suivant depuis plusieurs années désormais les économies nationales européennes en particulier, et les grandes entreprises européennes
- **Une capacité de communication à l'écrit et à l'oral** par une attention constante y compris dans le cadre de papiers publiés dans les quotidiens
- **Une expérience dans le management et la gestion d'équipe.**

4- Conclusion

Je désire aujourd'hui intégrer une direction des relations internationales ou de la stratégie qui me permettrait de travailler sur des problématiques liées à l'environnement mondial (géo économie, intelligence économique, prospective) dans une perspective opérationnelle.

PITCH : RESPONSABLE ORGANISATION

1- Présentation générale

Je m'appelle XXXXXX et je vais d'abord prendre quelques chiffres puis quelques lettres pour me présenter : j'ai 32 ans, une double formation, ESCP Europe et une licence de droit en parallèle.

J'ai 10 ans d'expérience professionnelle dans le conseil puis en entreprise, autour de l'organisation stratégique, 12 ans de passion pour l'aviron et j'ai visité 5 continents au cours des voyages, treks que je fais chaque année.

2- Parcours professionnel

La ligne directrice de mon expérience professionnelle est la transformation de la stratégie par la conduite d'évolutions d'organisations et le pilotage de projets transversaux. Concrètement, cela s'est traduit par :

- 5 ans dans le conseil en management et organisation chez « nom de la société », 1^{er} cabinet français après les anglo-saxons d'environ 400 personnes aujourd'hui : je suis intervenue sur de gros projets multi-sites de plus d'un an, de mise en place de systèmes d'information ou d'évolution organisationnelle (fusion, regroupement de back-office, réengineering - refonte de processus)
- puis chez « nom de la société », PME avec un CA de 100 ME, en tant que bras-droit du DG sur deux postes successifs : Responsable Pilotage et Conduite du Changement tout d'abord, et depuis 2005 Responsable Organisation et Projets au Comité de Direction
- et en parallèle depuis 3 ans, une activité d'enseignement en « gestion de projet et conduite du changement » en tant que maître de conférence dans une « grande école d'ingénieurs » et une « grande école de commerce ».

3- Compétences fondamentales pour le poste

Après les chiffres... je n'oublie donc pas les lettres

6 mots clés éclairent cette ligne directrice et les compétences que j'ai développées au cours de mon parcours :

1. La TRANSFORMATION c'est à dire concevoir la stratégie avec une faculté d'anticipation ... puis transformer par la mise en œuvre opérationnelle d'une nouvelle organisation, de projets de transformations et la gestion d'un portefeuille de projets
Ex : Mise en place du portefeuille de projets stratégiques « nom de la société » pour suivre les projets stratégiques liés au Plan à 3 Ans (suivi, pilotage, ...)

Associer la réflexion - le recul (amont), à l'action (aval) : la réflexion au service de l'opérationnel et de la transformation

2. Le PROJET c'est à dire Conduire des projets avec 1 objectif et 1 résultat final que l'on voit concrètement
Un pilotage en termes de délais, coûts, qualité, avec un respect impératif des jalons... et une nécessité d'être toujours en anticipation de l'avenir (organisation, ...) dans la mise en œuvre du projet

Assurer la cohérence des projets et la priorisation des projets en entreprise, via un portefeuille de projets

3. La TRANSVERSALITE c'est à dire des projets transversaux, avec une vision globale, et des dossiers dans lesquels on rentre plus dans le détail - Ex : projet Gestion prospective des compétences, multimédia : nouveau site internet

4. L'ADAPTATION c'est à dire a) S'adapter pour conduire le changement : en interne, en externe

Profil « multi-casquettes » : interventions dans des projets / dossiers sur les différents domaines de l'entreprise, avec toutes les fonctions + partenaires externes - Ex : de la gestion des compétences, à la rationalisation des coûts de production, à l'analyse marketing, en passant par la mise en place de nouvelles assurances

b) Adapter les organisations, les hommes, ... pour conduire le changement

... l'organisation comme moyen de transformation, et comme ressource au service de la finalité stratégique

Ex : mise en œuvre de la réorganisation de « nom de la société » en 2006 pour mettre en place une orientation client / avant produit, une déconcentration des responsabilités (1 échelon hiérarchique en moins)

5. LE MANAGEMENT c'est à dire le management direct d'équipe (MOA détachées, organisateurs venant au départ d'autres directions) + management de consultants et de SSII ou le management transversal d'équipes projets avec une dynamique humaine à créer pour arriver à l'objectif final en fédérant des compétences et personnalités diverses

6. Le PILOTAGE STRATEGIQUE c'est à dire conduire, piloter une structure (PME / association) et mettre en place les processus (cycle de programmation, cycle budgétaire, ...), outils et démarche de pilotage / contrôle, portefeuille de gestion de projet - Mise en place de l'audit interne

→ Réalisation de la méthodologie, formation des auditeurs internes, réalisation du plan d'audit (2 par an)

Gérer l'exécutif et les instances : gouvernance

4- Conclusion

Après cette entrée en matière, je peux développer plus précisément et surtout vous illustrer concrètement ces chiffres et ces lettres.

PITCH : RESPONSABLE CONTROLE DE GESTION

1 – Introduction.

Je m'appelle XXXXXXXXXX, j'ai 45 ans, et je suis diplômé de l'ESCP Europe, option majeure audit et contrôle de gestion, promotion 19--. Mon anglais est courant.

L'industrie m'a toujours intéressé, c'est un secteur dans lequel je souhaite poursuivre ma carrière. Ma forte compétence en systèmes d'information me pousse à me diriger vers un contrôle de gestion plus orienté informatique.

Pour des raisons familiales je souhaite aujourd'hui retourner dans le Sud.

2 – Parcours professionnel

Durant mon expérience professionnelle, toujours dans un département financier, j'ai pu connaître :

- trois régions françaises (Toulouse, la région parisienne et l'Alsace)
- deux grands types de structures (deux sièges sociaux et une usine de fabrication).
- L'expérience des trois temps forts de la vie d'un service Contrôle de Gestion
 - Avec l'étude et la mise en place d'un contrôle de gestion basé sur le suivi et l'analyse de l'existant avec la mise en place :
 - d'un service de quatre personnes,
 - des outils de suivi de l'activité (ERP Jd.Edwards, en outils Microsoft et essbase)
 - d'un système de calcul des coûts,
 - d'un ensemble de procédure,
 - La transformation de ce contrôle de gestion en un outil d'aide à la prévision à moyen terme en :
 - augmentant le niveau global de l'équipe
 - mettant en place une procédure budgétaire complète et efficace
 - participant activement à deux projets stratégiques majeurs
 - L'évolution du Contrôle de Gestion vers un outil de prévision des écarts à court terme, en élargissant le périmètre d'intervention :
 - préparation et accompagnement du quatrième audit interne XXXXXXXX
 - établissement d'une relation encore plus forte avec le Directeur d'usine et le DAF,
 - augmentation du niveau de précision des livrables du contrôle de gestion.

3 – Compétences fondamentales pour le poste

Ces expériences m'ont permis de développer trois compétences :

- **La connaissance des différentes activités et enjeux d'un service Contrôle de Gestion**, et ce quelque soit son niveau de maturité (création, amplification et ajustement) avec naturellement le management qui va avec.
- **Une forte compétence en systèmes d'information**, des bases solides en ERP Jd.Edwards, en outils Microsoft et essbase, avec expérience de gestion de projet avec contraintes de délais / coûts
- **Etre un homme de résultat**, quelques exemples d'objectifs réalisés :
 - Avoir un service qui marche au bout d'un an
 - Faire évoluer un jeune contrôle de gestion vers l'âge adulte
 - Pas plus tard qu'en 2006, faire en sorte que l'exactitude du forecasting ait une précision qui passe de +-5% à +-2%.

4 – Conclusion

C'est donc pour ces raisons là que je suis intéressé par le poste dont on va parler maintenant

Ou

D'après ce que vous connaissez de ce métier, je souhaiterais avoir votre éclairage, vos conseils sur mon parcours professionnel.

PITCH : RESPONSABLE COVERAGE

1. Introduction

Je m'appelle xxxxx, j'ai 31 ans et j'ai toujours été intéressé par le milieu bancaire dans lequel je travaille depuis 8 ans. Je suis quadrilingue : je parle anglais, espagnol et grec. Je suis actuellement Responsable Commercial Association et Institutions au Développement Commercial Entreprises de XXXXX. Je suis, en parallèle, les cours de l'Exécutive MBA de l'ESCP Europe et suis déjà titulaire d'un DESS de droit bancaire et financier.

2. Parcours professionnel

J'ai bâti mon expérience professionnelle chez « nom de société », où ayant occupé avec succès plusieurs postes, j'ai pu développer mes capacités de commercial et de manager.

J'ai commencé par créer et développer un portefeuille de Professionnels et PME/PMI via des postes de développeur : en tant que Chargé d'affaires (1^{er} poste) j'ai ouvert 30 nouveaux comptes en 2 ans puis, en dynamisant et augmentant le PNB d'une agence lors de ma première expérience managériale (+18% en 2 ans).

J'ai ensuite continué à aiguiser mes capacités commerciales tout en continuant à exercer des responsabilités managériales :

- D'abord en Direction Régionale sur le segment des Professionnels et Agriculteurs en appliquant sur un niveau régional la politique commerciale de la banque et en animant les Directeurs Commerciaux. Sous mon animation la DR Lyon a été classée première dans divers challenges

- Epargne-retraite des entreprises
- Package entrée en relation pour les nouveaux clients
- Assurance Dirigeant et PME/PMI
- Financements

=> Ainsi, j'ai pu augmenter le PNB de ce segment de clientèle de 6% en 2004

- Ensuite, dans mon poste actuel en Direction Générale au Développement Commercial Entreprises sur le segment Grandes Associations et Investisseurs Institutionnels, ce qui m'a permis d'avoir un positionnement central et de mieux appréhender les enjeux, la politique et la stratégie de la banque. J'ai pu, notamment :

- Créer des fonds structurés (Equities & Derivatives, XXXXXX)
- Mettre en place plusieurs opérations d'équipement de la clientèle en leasing (production + 200% en 2006)
- Assurer des opérations sur le cash management (monétique, banque à distance, échange de fichiers)
- Créer un produit d'assurance responsabilité civile du dirigeant d'Association
- Améliorer et mettre au point le circuit de financement pour les Grandes Associations :

=> Ainsi, j'ai augmenté le PNB de 5.3% en 2006.

3. Compétences fondamentales pour le poste

Ces expériences m'ont permis de développer principalement trois compétences :

- Etre un homme de résultats avec une expérience commerciale variée et réussie, que ce soit sur le terrain ou en direction.
- Capacité de travailler en équipe transversale et mener les projets décrits ci-dessous avec les métiers et filiales de la banque.
- Négociation en externe (avec les clients et les apporteurs d'affaires) ou en interne (création de produits et de supports, arbitrage de budgets, incentives).

4. Conclusion

C'est donc pour ces raisons là que je me positionne aujourd'hui vers la Banque d'Investissement en m'orientant sur un poste de coverage /ou d'après ce que vous connaissez de ce métier, je souhaiterais avoir votre éclairage, vos conseils sur mon parcours professionnel / projet professionnel / ...

PITCH : DIRECTEUR FINANCIER – DIMENSION INTERNATIONALE

1 - Introduction.

Je m'appelle XXX, j'ai 45 ans. Je suis diplômé de l'ESCP Europe, promo __. Je suis marié et j'ai deux enfants.

2 - Historique des expériences

Attiré par les possibilités de développement de carrière et la variété des expériences, j'ai effectué mon parcours professionnel au sein de 2 grands groupes multinationaux : pendant 17 ans chez « nom de la société » et depuis 4 ans dans le Groupe « nom de la société ». Conduite du changement, partenariat avec le business, et contribution à la réflexion stratégique constituent les thèmes communs de mes diverses expériences.

Lors de mes premières années chez « nom de la société », j'ai mené des projets complexes à fort enjeu ; projets informatiques, projets de réorganisation et fusions de société. Ma 1^{ère} mission a consisté à mettre en place un système informatique de comptabilité-gestion, puis, en tant que chef comptable de « nom de la société », j'ai piloté le projet d'intégration de la société « nom de la société » pour ses aspects administratifs et financiers. Enfin, responsable du contrôle de gestion chez « nom de la société », j'ai intégré trois sociétés nouvellement acquises.

Après cinq années en France, j'ai souhaité enrichir mon expérience par un développement à l'international. J'ai rejoint le département d'audit international du groupe « nom du groupe » comme Audit Manager. Le poste m'a permis d'aborder des situations variées et parfois délicates dans les filiales du groupe en Europe du Sud et en Afrique, et de me positionner en support des Directions Générales dans leur réflexion sur la gestion des risques.

L'immersion totale dans un nouveau pays et l'expatriation dans une filiale du Groupe s'imposait comme une suite logique à cette expérience internationale. Aussi j'ai transféré ma famille au Portugal où je suis resté pendant près de sept ans. Dans un premier temps, nommé Financial Controller et bras droit du directeur financier de la filiale produits alimentaires de la Joint Venture de « nom de la société », j'ai réorganisé le département Finance et travaillé avec le comité de direction sur d'importants projets d'amélioration de la rentabilité d'activités sous performantes. Puis, dans le cadre d'un projet de refonte de l'organisation du groupe au Portugal, j'ai été mandaté par la Direction nationale de la Joint Venture pour redéfinir l'organisation financière unifiée du Groupe et, dans la continuité, créer le poste de Controller national.

En 2002, suite à l'acquisition de la société « nom de la société » par le Groupe « nom du groupe », j'ai été nommé Directeur Financier de la filiale produits alimentaires au Portugal. J'ai fusionné la société « nom de la société » Portugal au sein de la JV et accompagné la direction générale dans l'élaboration de la stratégie commerciale et la définition des axes organisationnels du nouvel ensemble.

En 2004, désireux de revenir en France, j'ai rejoint le Groupe « nom du groupe » comme directeur administratif et financier de la filiale française avec pour mission principale de construire en étroite collaboration avec la Direction Générale un plan de relance dans un contexte difficile de perte de chiffre d'affaires et de baisse de la rentabilité après une grosse acquisition. J'ai mis en œuvre un plan de restructuration impliquant la fermeture d'un site industriel historique et l'externalisation des fonctions de support, et j'ai accompagné la mise en place d'une nouvelle organisation commerciale. En parallèle j'ai transformé le rôle de ma Direction Financière de celui de simple pourvoyeur d'information à celui de partenaire proactif de la direction générale et des business units.

3 - Domaines fondamentaux pour le poste

Ces expériences m'ont permis de développer trois grandes compétences :

- leadership dans la conduite du changement en environnement international : construction de nouveaux modèles d'organisation, fusion, cession, réorganisation, restructuration ou externalisation.
- capacité à appréhender les problématiques stratégiques et économiques d'un Groupe, élaborer une stratégie et mener les changements qui en découlent.
- une aisance en matière de communication, compétence clé pour convaincre lors des débats au sein de comités de direction ou fédérer des équipes de projet transverses,

4 - Conclusion

Je souhaite évoluer vers un poste de Directeur Général Finance ou Directeur Financier Groupe au sein d'un groupe français à dimension internationale, basé en région Ile de France, comportant une mission conséquente dans la gestion du changement et la participation aux choix stratégiques. Le dynamisme économique de l'entreprise, son éthique et sa culture constitueront des éléments déterminants de mon choix.

PITCH : DIRECTEUR DE PROJET A L'INTERNATIONAL

1- Présentation identité

Je m'appelle xxxxxx, j'ai 34 ans et une double formation commerciale et technique (ESCP Europe, DEA à l'école des Mines et ingénieur CNAM). Je parle couramment l'anglais et l'allemand.

2- Parcours professionnel

La **gestion de projet** constitue le fil conducteur de mon parcours professionnel, principalement dans les domaines de la logistique et de l'organisation, et ce toujours dans un contexte international.

Chez « nom de la société », j'ai ainsi mené des analyses stratégiques dans divers secteurs pour les clients du cabinet. Comme consultant en organisation, j'ai contribué à plusieurs projets de conception et de déploiement de systèmes d'information, en particulier en Afrique du Sud et en Argentine. J'ai notamment été responsable de l'équipe « Project Management Office » en charge du pilotage du déploiement d'un progiciel de gestion dans la zone Europe – Afrique – Moyen Orient, avec 2 700 utilisateurs.

Après 4 années dans le conseil, j'ai souhaité ajouter à cette expérience très structurante une composante « business » forte en rejoignant un groupe industriel.

Comme manager au sein de la Direction de l'Audit Interne de « nom de la société », j'ai conduit 24 audits dans des filiales du groupe ou sur des fonctions métiers, notamment l'innovation, la logistique et l'environnement. L'objectif de ces audits était d'aider les DG à améliorer leur contrôle interne, mais également la performance des opérations.

Cette connaissance des métiers du groupe m'a amené à analyser l'efficacité du processus de vente (O2C) dans 15 unités majeures, à la demande de la Direction Générale. Une étude similaire a été conduite sur la finance et les achats. Cette mission a abouti au déploiement d'un système d'information commun pour le groupe et à la mise en place de centres de services partagés en France et en Angleterre.

J'ai ensuite pris en charge le développement logistique, un sujet transversal touchant aussi bien le marketing, l'industriel que les achats. Il s'agit d'aider les filiales à différencier davantage leur offre grâce à de nouveaux services et à réduire les coûts de distribution, en particulier ceux liés au transport (plus de 20% des achats). J'ai ainsi piloté le déploiement de ce projet dont l'impact est de 70 M€/ an. En outre, j'ai coordonné le lancement de 2 innovations en matière de services et géré sur site la refonte de la distribution de « nom de la société » Malaisie, une unité majeure de la division « nom de la division ».

3- Compétences fondamentales pour le poste

Ces expériences m'ont permis de développer 3 compétences principales :

- ⇒ Une **aisance relationnelle** avec des interlocuteurs de tous fonctions et niveaux, et ce dans un contexte international
 - Ex : *audit, cartographie des risques*
- ⇒ Une **capacité d'analyse, de synthèse et de structuration** de problématiques nouvelles et complexes
 - Ex : *mission en Malaisie, mission pour la DG*
- ⇒ Un **esprit d'initiative** et une **orientation résultat**
 - Ex : *innovation service, projets Accenture*

4- Conclusion

Je souhaite aujourd'hui me concentrer encore davantage sur la gestion de grands projets internationaux, en particulier dans le domaine des systèmes de transport intelligents. C'est pour ces raisons-là que je suis intéressé par le poste dont nous allons parler.

L'éclairage du PEP : cet alumnus, étudiant MBA, souhaitait changer d'entreprise, « monter une marche » et partir à l'international. L'enjeu pour lui était d'être perçu comme un commercial ayant de la vision, le sens du projet et la capacité à travailler de manière transversale. Pour la petite histoire, sa structure lui a proposé le poste de « Sales Director » dans une de ses filiales à l'étranger.

PITCH : DIRECTEUR COMMERCIAL INTERNATIONAL

1- Présentation

Je m'appelle XXXXXXX, j'ai 40 ans. Depuis 15 ans j'ai bâti une expérience commerciale et internationale dans les secteurs de l'Industrie et des Services.

Depuis un an, j'occupe au sein de « nom de la société » le poste de Commercial Excellence Champion avec pour mission de déployer l'excellence commerciale au sein de l'organisation des ventes.

En parallèle de ce nouveau poste, j'ai suivi un Executive MBA pendant 18 mois à l'ESCP Europe que je viens de finaliser en juin.

2- Parcours professionnel

Le fil conducteur de mon parcours professionnel est le développement commercial à l'international.

J'ai commencé ma carrière dans les Services BtoC dans la fonction commerciale. Une première étape d'apprentissage qui m'a amené à gérer un compte de €4M.

Après ces 5 années, j'ai souhaité donner une orientation internationale à ma carrière. J'ai donc repris mes études et obtenu une maîtrise de Commerce International à l'Université Paris-Dauphine.

J'ai ensuite rejoint « nom de la société » pour son savoir-faire industriel et sa composante business international. Dans un premier temps en qualité de responsable commercial sur la zone Europe dans une branche industrielle Système d'Essuyage. J'ai entre autres obtenu et géré 2 gammes représentant un CA de €11M. J'ai également défini et animé les actions marketing dans les filiales européennes des constructeurs.

Puis j'ai pris la responsabilité d'un grand compte « nom du compte » pour sa dimension managériale, stratégique et internationale en commercialisant toutes les gammes produits « nom de la gamme ».

Un de mes plus grands succès est d'avoir réussi après plus de 18 mois de négociation à sortir un fournisseur historique, « nom du fournisseur », et d'obtenir un business de €6M.

Cette gestion m'a permis durant les 18 derniers mois d'accompagner et de développer le business XXXX en Asie.

Après cette expérience opérationnelle, j'ai souhaité me rapprocher des décisions stratégiques et réflexions plus globales sur l'entreprise en suivant un Exécutif MBA et en accompagnant « nom de la société » dans son changement d'organisation commerciale.

3- Compétences fondamentales pour le poste

Au cours de mon expérience professionnelle j'ai développé principalement 3 compétences :

- Homme de challenge au service du client qui sait amener ses équipes à la performance et au résultat.
- Capacité à détecter les opportunités et à les transformer en business plus : En Asie, obtention d'un business de \$1M et identification de business potentiels de \$3M.
- Mener des projets internationaux et transversaux : Projets de joint development « nom de la société » / « nom de la société » et gestion d'un projet croissance externe zone MENA de « nom de la société » .

4- Conclusion

Je souhaite aujourd'hui redonner une envergure internationale en prenant une direction commerciale à l'international. Je vise également une expatriation sur le Moyen-Orient ou l'Asie.

C'est pour ces raisons que je suis intéressé par les opportunités au sein de « nom de la société » .

PITCH : RESPONSABLE DES OPERATIONS

1 – Présentation identité

Nom / Prénom, 38 ans, marié, 2 enfants, double nationalité « nationalité 1 » et « nationalité 2 ». Je suis actuellement le programme **EXECUTIVE MBA ESCP Europe** et je suis diplômé du **DESS GENIE LOGICIEL** de « ville » en « année ».

2 – Parcours professionnel

Depuis le début de mon parcours professionnel, j'ai orienté ma carrière vers des responsabilités fonctionnelles et managériales dans l'univers de la banque et de l'assurance. Cela s'est passé en deux temps : consultant puis salarié.

En effet, j'ai toujours eu un intérêt particulier pour l'organisation d'où mon orientation vers l'informatique de gestion dès mes premiers stages et pour le secteur de la finance que je trouvais à la fois dynamique et qui répondait à mon goût pour les mathématiques et mon intérêt pour ce qui concerne la couverture des risques. J'ai donc naturellement choisi mes premières missions en tant consultant dans le secteur de la banque / assurance. Le travail avec les décideurs lors de mes différentes missions, m'a confirmé dans mon aspiration à des responsabilités opérationnelles :

Chez « nom de la société » – SSII spécialisée dans les systèmes d'aide à la décision, j'ai conçu et réalisé des solutions logicielles permettant la création de tableaux de bord à destination des décideurs. J'ai également assuré des formations aux systèmes d'aide à la décision ou Business Intelligence.

J'ai ensuite choisi de rentrer chez « nom de la société » pour compléter mon expertise des technologies de l'information par la dimension fonctionnelle et la connaissance globale des fonctions de l'entreprise grâce aux domaines couverts par les ERP (finances, achats, RH, ...). J'ai réalisé des diagnostics et défini des axes d'amélioration en organisation liés aux ERP, piloter des projets SI d'implémentation d'ERP dans la banque/assurance (« nom de la société », « nom de la société », etc.)

Pour développer mes responsabilités opérationnelles, j'ai intégré une direction fonctionnelle de « nom de la société ». J'y assure le management d'équipe et de projets SI comme ceux dans le cadre de fusions et acquisitions. Je pilote, coordonne et gère l'organisation et la maîtrise d'ouvrage liées aux flux financiers pour la production du reporting consolidé du groupe. Je réalise des diagnostics et établis des plans d'actions : réduction des délais de reporting (2 mois en 2 ans) et diminution des coûts grâce à l'optimisation du SI et l'organisation des processus (augmentation des performances de +X%).

3 – Compétences fondamentales pour le poste

Au cours de mon parcours professionnel, j'ai développé principalement 3 compétences :

➤ **Forte capacité d'analyse et de synthèse**

Mes collaborateurs, collègues et ma hiérarchie apprécient ma rapidité à saisir l'essentiel des sujets et à dégager des recommandations ou des pistes de solutions

➤ **Réelle capacité relationnelle pour faciliter le changement**

Dans tous les projets que j'ai menés, on m'a reconnu pour mes capacités d'écoute, de simplification et mon savoir-faire de conduite du changement. Cette dimension est capitale dans les projets SI.

➤ **Passionné d'organisation**

Mon sens naturel de l'organisation est un atout dont je me sers au quotidien pour la coordination, l'anticipation et la gestion des équipes pour piloter aussi bien les projets que les processus de production.

4 – Conclusion

Aujourd'hui, je désire m'investir dans des missions opérationnelles, comme Responsable des Opérations, dans l'univers de la banque/assurance pour assurer le management d'équipes et contribuer à l'optimisation des processus et à l'avancement des projets.

PITCH : DIRECTEUR GENERAL

1- Présentation identité

Nom, prénom, j'ai 45 ans et je suis diplômé de l'ESCP Europe.

2- Parcours professionnel

Je suis DG depuis 7 ans et mon terreau, c'est la conduite du changement et donc, le pilotage des équipes, le sens du développement commercial et le redressement financier.

Ayant grandi au sein d'un milieu d'entrepreneurs, j'ai très vite voulu diriger des entreprises.

Je débute en 85 chez « nom de la société », puis pour multiplier les expériences, je rentre chez « nom de la société » où je mène de nombreuses missions de due diligence.

4 ans plus tard, « nom de la société » me propose de prendre une direction financière de filiale. J'ai 27 ans et c'est ma première expérience de management d'équipes importantes. Pendant 6 ans j'acquiers une compétence en finance d'entreprise, avec pour finir la responsabilité financière de toutes les entités commerciales, y compris les filiales internationales.

Puis le groupe me propose, comme tremplin vers une direction opérationnelle, de piloter la croissance externe à l'international en tant que Directeur du développement du groupe, poste où j'acquiers une expérience en fusions acquisitions.

En 2001, à 37 ans, je prends mon 1er P&L, comme patron de la division service de « nom du groupe », 100 M€ de CA et 1.000 personnes, pour fusionner les entités service des 2 groupes.

Le dépôt de bilan de « nom du groupe » m'a permis de me confronter cette fois au management en période de crise, et je suis fier d'avoir maintenu à la fois mes équipes au travail et le niveau de service aux clients.

En 2002 après la reprise de « nom du groupe », je deviens DG de la société « nom de la société », en charge pour le Groupe « nom du groupe » du SAV et de la relation consommateurs des marques, 500 personnes, 55 M€ de CA. Ce poste me permet d'évoluer dans un contexte de redéploiement et d'acquérir une expérience terrain en termes de développement commercial, marketing et logistique. J'aiguisé mon sens du client et de sa satisfaction et je développe le CA vers l'offre de services associés aux produits finis, je consolide le B2B, je développe le B2C et redresse la situation financière.

Début 2006, en plus de mes fonctions de DG, je pilote le plan de restructuration du Groupe, qui ramène dès la première année à l'équilibre d'exploitation, avec un climat social préservé malgré 350 suppressions de postes en France.

Je consolide mon expérience en conduite du changement, en négociations et en relations sociales.

3- Compétences fondamentales pour le poste

J'ai développé au cours de mon parcours plusieurs compétences clés :

- **la maîtrise complète de la direction d'entreprise**, de la vision stratégique globale à sa mise en œuvre opérationnelle. Je sais descendre sur le terrain pour accompagner mes équipes, avec un œil d'expert dans différentes fonctions.

- **une expérience de fusions acquisitions**, de l'acquisition à la conduite de l'intégration sur le terrain.

- **une ouverture culturelle et internationale**, de par les différents contextes d'actionnaires et de gouvernance dans lesquels j'ai travaillé et auxquels j'ai su m'adapter et adapter mes équipes.

Conclusion :

Aujourd'hui, mon objectif est de prendre la Direction Générale d'une entreprise où je valoriserai mon expérience de développement des services, par exemple dans les secteurs des biens de consommation durable ou des biens d'équipement, de l'énergie, de l'électricité ou du facility management.