

ATELIER CV

“ Je rédige un CV efficace ”

“If the story is not about the hearer, he will not listen.”

-John Steinbeck in East of Eden



1

Comment un recruteur
lit ton CV



Amélie Guerin
35 Avenue de la République, 92800
Paris
Tél. 02 43 54 72
amelie.guerin@orange.com

DIPLOME : ESC, Bordeaux (KEDGE)
Français, anglais, espagnol, arabe
http://www.kedge.com/fr/amelieguerin

Consultant Marketing

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

2009 - 2011
IBM - Consultant marketing

- Organisation des événements et création d'une Newsletter
- Organisation des événements et des formations à destination des Commerciaux et des Technico-Commerciaux
- Gestion des budgets et reporting au niveau européen
- Création et mise en place des sites promotionnels avec les détaillants, grossistes et revendeurs
- Web marketing (Community management, création et envoi d'e-mailings, gestion des contenus web)
- Analyse des ventes et recommandations
- Création des outils d'aide à la vente (Fiches produits, bannières, fiches techniques)
- Organisation des événements en salon
- Appels d'offres et briefs pour la création des PLV et brochures
- Benchmarks, veille concurrentielle
- Suivi des budgets marketing

2009 - 2011
AXA - Chef de projet Marketing

- Mise en place de la stratégie e-commerce
- Web analytics (amélioration du site web, création et envoi d'e-mailings)
- Gestion des campagnes des tarifs en ligne (Shopify, site internet de l'entreprise Marketplaces)
- Création de campagnes de mots clés et de bannières sur Google Adwords et suivi des résultats

Entre 2007 et 2009 - 3 stages à Paris et à Mumbai (Inde) :
Olnry (Start-Up), Reaktor/Well, R. J. Baribol Architects.

FORMATION ET COMPETENCES

2002-2007 - Master, Ecole Supérieure de Commerce de Bordeaux (KEDGE)

- Exchange Universitaire avec DCU, Dublin
- Spécialisation en Marketing, Communication et en Ressources Humaines

2002 - Baccalauréat International S, Section Britannique, Lycée International de Saint Germain-en-Laye, France
2002 - International General Certificate of Secondary Education, Royaume-Uni

Photoshop, Paint.net, Gimp, CorelDraw, HTML, CSS, PHP, SQL

SURESH PATTABHARAN
M.Sc. in Information Systems Management
M.Sc. in Business Administration

TECHNOLOGY INNOVATION EXECUTIVE

PRODUCT MANAGEMENT & STRATEGY | R & D

Strategic and Forward Thinking Product Management and Software Development Executive with more than twenty years of successful business and technical product management in networking, IT, and software segments. Proven track record in leading cross-functional product development teams, driving growth in new development lifecycle, and bringing products to market. Proven ability to lead cross-functional teams, drive business success complemented by exceptional academic background including doctorate in **Computer Science**.

Research & Development, Business Model Strategy, Product Lifecycle Management, Standards Development, IT Strategy, Architecture Design, Software Development, Project Management

PROFESSIONAL EXPERIENCE

Wave Systems - Bedford, MA 2014 - Present
Founder of RFD and RFLB products and solutions. Managed all RFD site activities.

VICE PRESIDENT

One of the founding team members, one of the product architect, subject matter expert, and main idea contributor in RFD's product development. Authored vision, standard and representation of all standards groups. As the head of solutions and technical support, aligned RFD's technology and product strategy with the needs and requirements of global customers planning to deploy RFD based solutions. Led solution engineering team and managed solution development teams in China and US.

- **Re-engineered and re-launched the company in Operational Pattern Logistics in multi-line - raised using go-to-market, competitive analysis, product positioning and validation, and execution plans.**
- **Facilitated channel partnerships with Europe and Middle East to build recurring revenue. Negotiated and closed a license and channel in multiple markets.**
- **Awarded 4 patents for invention of algorithms that contributed to an award winning first product. Authored 2 patents in support of the new strategic Hardware effort.**
- **Created worldwide standard for reader interface protocol - Low level Reader Protocol (LRP). Coined and drove over 100+ companies worldwide to second line which was recognized with OSI Pioneer of the Year award in 2007. Coined acronym of Reader Protocol group as RFD (RFLB) Club.**
- **Led a successful large scale commercialization of new RFLB-based RFD for medical systems growth in Europe - market and established foundation to capture key medical - clients.**

Corvus Networks - Belmont, MA 2006 - 2004
Designer of major control protocols enabling complex functionality of **CONCT Infrastructure**

DIRECTOR - NETWORK ARCHITECTURE

Lead team of 30+ engineers in design and implementation of the core algorithms in RFD. Drove innovation with and generation of innovative design. Patented competitive designs and managed customer and vendor relations.

- **Architected several critical components including:**
- **...**
- **...**

© TheLadders.com

Les zones rouges montrent là où ses yeux passent le plus de temps dans un laps de temps allant en moyenne, de 6 à 25 secondes.

Tes priorités:

- >> Pas de CV « **catalogue de compétences** »
- >> En lisant ton CV en 15 secondes, le recruteur doit se dire : Bingo !
- >> Le titre de ton CV et la description de ton parcours doivent être **cohérents**
- >> Focalise ton attention sur les **expériences décrites sur la première page**
- >> Utilise des **mots qui marquent les esprits** : verbes d'action et chiffres

Oublie l'objectif de couvrir plusieurs postes

Plus tu veux te montrer compétent(e) pour un grand nombre de postes,
Plus tu cumules des informations dans ton CV.

- >> Noyade du recruteur garantie !
- >> Ton expertise et ta singularité sont diluées.

Résultat : Le recruteur passe à un autre CV

Les candidats préférés des recruteurs

Les candidats qui apportent des solutions contribuant à l'efficacité de l'entreprise.

Solutions parce qu'une entreprise qui recrute, a un besoin à résoudre.
Elle n'a pas juste besoin d'augmenter/remplacer son effectif.

Exemples de problèmes :

- *Conformité avec la loi*
- *Développement d'un chiffre d'affaire, d'une gamme de produit*
- *Besoin d'une expertise technique spécifique pour réaliser un projet*
- ...

*L'objectif in fine est l'efficacité :
gagner plus et dépenser moins.*

Un exemple... en image

**Que retiens-tu précisément de
cette candidate ?**





2

Le design de ton CV

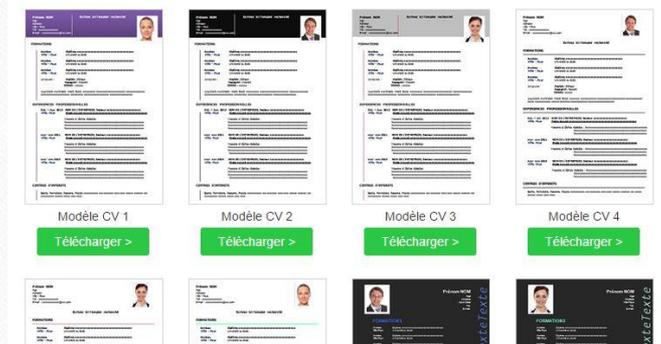


Utiliser un modèle de CV design ?



<https://www.visualcv.com/?locale=fr>

Modèles de CV (Curriculum Vitae):



<http://www.modes-de-cv.com/>

Ces 2 sites proposent des templates gratuits et payants, permettant de créer un CV "remarquable", en seulement quelques minutes.

TITRE PRINCIPAL

Sous-titre

→ Séniorité + Résumé des solutions majeures que tu peux apporter.

Expériences Professionnelles

1

Titre de la fonction #1

Nom et description de l'entreprise

Dates

- Mission 1
- Mission 2
- Mission 3
- Mission 4

Résultats significatifs

- Résultat 1
- Résultat 2
- Résultat 3

Titre de la fonction #2

Nom et description de l'entreprise

Dates

- Mission 1
- Mission 2
- Mission 3
- Mission 4

Key Results

- Résultat 1
- Résultat 2
- Résultat 3

Titre de la fonction #3

Nom et description de l'entreprise

Dates

- Mission 1
- Mission 2

Key Results

- Résultat 1

Formation

Nom du diplôme - Spécialité du diplôme- Pays d'obtention
Etablissement

Date d'obtention

Langues Etrangères

English -

French - *mother tongue*

Hobbies/Loisirs

TITRE

Expertise #1- Expertise # 2 – Expertise #3

 Séniorité

 Expertise #1.

 Expertise # 2#3

Situation Personnelle



Camille GAUTRY
Adresse postale

 Numéro de tel

 Adresse email

Permis B – Véhiculée

Disponibilité ...

Engagement Bénévole

Diplômes

 Master 2 Ressources Humaines
Université Aix-Marseille - 2007

 D.U Gestion de la Paie
Université de Montpellier - 2010

Langues étrangères

 Anglais : Niveau Avancé

Parcours Professionnel

Chargée de Recrutement Mai 2019-Juillet 2019
Matmut, Société Mutualiste d'Assurance, 6700 salariés, Saint-Cyr-sur-Loire (37)

En appui de l'équipe RH pour la campagne de recrutement de leurs alternants 2019/2021 et sur les postes à pouvoir en CDD/CDI tels que Conseillers en Assurance en agence/sur plateforme téléphonique, Gestionnaires Sinistres...

Résultats clés :

✓ **Près de 40 recrutements** finalisés entre mai 2019 et Juillet 2019 grâce à plus de 120 entretiens réalisés en face-à-face ou en appels en visioconférence.

✓ **Jusqu'à 8 besoins de recrutement** gérés en simultané, en lien étroit avec les managers opérationnels.

Consultante RH 2015-Présent
Coaching de Carrière via Skype destinés aux conjoints expatriés, Singapour, Etats-Unis, France

- Accompagnement dans l'identification des talents et atouts des clients pour la définition d'un projet professionnel cohérent et stimulant.
- Aide à la rédaction des CV, lettre de motivation, profil LinkedIn pour montrer l'adéquation de leur profil avec le poste visé.
- Préparation aux entretiens-réseau et entretiens de recrutement.
- Animation d'une page Facebook et d'une liste d'abonnés via le partage d'articles de blog et l'animation de conférences en ligne.

Résultats clés:

✓ **Près de 86% des profils** ont décroché un poste pendant ou dans les 3 mois qui ont suivi leur accompagnement grâce à leur parfaite maîtrise des processus de sélection de CV et de recrutement, transmises lors de leur accompagnement.

✓ **Plus de 30 profils recrutés** dans des métiers variés - finance, chimie, juridique, RH, marketing, qualité, commercial... et basés à Singapour, Canada, Danemark, Allemagne, France...

Responsable Paye 2013-2015
Technip Pte Ltd, Ingénierie et construction dans le secteur de l'énergie, Singapour

Adjointe du DRH 2010 – 2012
Eurosud Publicité, régie publicitaire des groupes La Provence et Nice-Matin, Marseille

Chargée de la Paie 2010
Alliance Gestion, Services médicaux et sociaux, Marseille

Chargée de Recrutement 2008 – 2010
Sii, Société de service en ingénierie informatique (SSII), Aix en Provence (13)

Chargée de la gestion administrative des RH 2007 – 2008
Eurosud Publicité, Régie publicitaire du groupe La Provence, Marseille (13)



3

Informations personnelles,
Diplômes, Langues, Hobbies...



Informations personnelles

Informations indispensables :

- ✓ Prénom NOM
- ✓ Une adresse postale (celle qui t'arrange ;-)
- ✓ Un numéro de telephone français avec une annonce de répondeur personnalisée
- ✓ Une adresse email personnelle (même nom que sur ton CV)

Informations Pas Obligatoire

- Photo : Si oui, elle doit être une photo professionnelle. Pas un montage, pas de décor non professionnel derrière toi.
- Date de naissance, ton âge, ton status marital, si tu as des enfants

Les langues étrangères

Il ne sert à rien de mentionner les langues que tu ne maîtrises pas suffisamment pour en avoir une utilisation professionnelle.

Dit autrement, ne mentionne pas les langues que tu parles mal !

Tes hobbies

Les hobbies peuvent être utilisés par les recruteurs pour entamer la discussion ou bien finir l'entretien sur une note plus informelle.

Ne mentionne que des hobbies sur lesquels tu as quelque chose à dire.

Si tu mentionnes "Salsa", mais que ça fait 5 ans que tu n'as pas pratiqué, ne l'écrive pas.

Idem pour "Cinéma", si le dernier film que tu as vu, remonte à plus de 6 mois.

Idem pour "Lecture", si tu ne lis aucun livre en ce moment.



4

Rédaction de ton CV: Missions & Résultats



LA Méthodologie en 4 étapes

Etape 1

Je spécifie mon poste cible



Etape 2

Je regarde comment il se
décline sur mon marché



LA Méthodologie en 4 étapes

Etape 3

**Je relie mon poste-cible
avec mes expériences**



Etape 4

**Je mets en valeur
mes expériences**

Etape 2 – Je regarde comment il se décline sur mon marché

A partir des annonces visibles sur le marché et des profils LinkedIn des personnes qui occupent un poste similaire à celui que tu cibles :

1. Quelles sont les principales missions à réaliser dans ce poste ?

Mon conseil : Fais une liste avec les 5 à 7 missions les plus souvent citées

2. Quelles sont les savoir-faire/qualités/background décrits pour réussir dans cette fonction ?

Mon conseil : Fais une liste avec les 3 à 4 savoir-faire/qualités les plus souvent citées + les diplômes requis

3. Quelles sont les challenges/les enjeux associés à ce poste ?

Mon conseil : Fais une liste avec les 2 à 3 enjeux les plus souvent cités ou que tu peux déduire

Etape 3 : Je relie mon poste-cible à mon propre background

Quelles sont les points communs entre les exigences du poste que vous visez et les missions que vous avez accomplies ?

Reprends les listes de l'étape 2 et relie-les avec des éléments de ton parcours de la façon suivante :

Exemple :

Mission souvent citée #1 : *Recruter et former les membres de votre équipe pour développer la prospection commerciale vers de nouveaux secteurs.*

Justement dans mon parcours, j'ai recruté 10 collaborateurs que j'ai formés et accompagnés sur le terrain.

Etape 4 : Je mets en valeur mes expériences

Les objectifs de la section "Missions"

#1-Faire des parallèles entre ton poste-cible et tes expériences passées.

#2-Donner du contexte

Mes Missions = mon périmètre d'action/mes responsabilités + l'**OBJECTIF** de cette action.

=> Commence chaque description de mission, par un verbe d'action :

Recruté(e) pour / Mes missions prioritaires étaient de :

- Verbe d'action à l'infinitif : Piloter... **afin de ...**
- Verbe d'action à l'infinitif : Coordonner...**pour...**

Etape 4 : Je mets en valeur mes expériences

Quelques exemples :

- Participation à la définition des orientations stratégiques **afin de maintenir** un même niveau de qualité des prestations dans un contexte de fortes contraintes internes, budgétaires et réglementaires.
- Impulsion et pilotage du développement de projets innovants et multi-partenariaux sur le territoire **afin d'apporter** des réponses à 360°, mutualiser les coûts ou sécuriser les aspects juridiques.
- Elaboration de tableaux de suivi de l'activité (taux de conversion, retour sur investissement...) via les CRM et les logiciels de ventes **afin de détecter** les zones d'efficacité et les zones d'amélioration **pour** atteindre nos objectifs financiers et KPIs.

Etape 4 : Je mets en valeur mes expériences

Les objectifs de la section "Achievements"/"Résultats significatifs" :

>> Montrer que ton travail a eu des conséquences positives sur l'activité de ton service et/ou de votre entreprise.

Tu peux mettre en avant des critères :

- **Qualitatifs**, comme la satisfaction client
- **Quantitatifs**, comme des volumes, des budgets...

Plus tu indiqueras des données factuelles, plus tu gagneras en impact.

Etape 4 : Je mets en valeur mes expériences

Mes accomplissements/Mes résultats

= le résultat de tes actions avec idéalement 1 métrique + le bénéfice qui en découle + comment tu es parvenu(e) à ce résultat.

1. **Augmentation ...grâce à...**
2. **Diminution ...grâce à...**
3. **X avec succès ...grâce à...**
4. **20% d'augmentation... grâce à ...**

Etape 4 : Je mets en valeur mes expériences

Quelques exemples :

- **Optimisation** des coûts, **amélioration** de la réactivité et **réduction** du risque prud'homal pour les recrutements en CDD, **grâce à** la création d'une structure XXX, mutualisant les besoins de 4 structures.
- **Evitement d'un litige** entre actionnaires dans un contexte économique difficile, **grâce à** la précision et à la justesse des courriers juridiques rédigés **permettant ainsi** de préserver la responsabilité des administrateurs de l'entreprise.
- **Négociation avec succès en temps réel** de lots de produits finis avec fret aérien à la charge des fournisseurs en cas de retard de production **pour assurer** les priorités commerciales

Etape 4 : Je mets en valeur mes expériences

Exemples de lien entre Missions et Résultats

En charge de la division des ventes « Groupes » et Événementielles, mes missions prioritaires étaient de :

- Définir les stratégies et manager une équipe de 10 personnes afin d'exécuter le plan d'actions commerciales et de s'assurer de la maximisation du chiffre des ventes
- Elaboration de tableaux de suivi de l'activité (taux de conversion, retour sur investissement...) via les CRM et les logiciels de ventes afin de détecter les zones d'efficacité et les zones d'amélioration pour atteindre nos objectifs financiers et KPIs.
- Soutenir l'activité opérationnelle en créant des visites et voyages inoubliables de familiarisation afin de générer et d'aider à convertir les demandes
- Exécuter un service client d'exception en suivant les standards de l'entreprise pour garantir la satisfaction client et les fidéliser
- Positionner l'hôtel en tant que destination phare pour le MICE (Meeting Incentives Conferences & Events) et les Mariages en Europe du Sud grâce aux visites d'inspections et activités commerciales de prospection afin de maximiser le taux d'occupation et le prix moyen par chambre

Résultats:

- ✓ Atteinte des objectifs 2019 de CA pour les ventes « Groupes » dès Juin 2019 grâce à l'implémentation et à l'optimisation des processus opérationnels et de ventes.
- ✓ +50 % d'augmentation sur l'objectif 2019 des ventes « crossover » par rapport 2018 en focalisant l'équipe sur les ventes pour l'année en cours et les années suivantes.
- ✓ Objectif Satisfaction Client de 90% atteint en auditant régulièrement les points d'amélioration & en révisant nos standards
- ✓ Augmentation de 70% du chiffre des ventes des mariages indiens en construisant un partenariat solide avec nos partenaires clés et en implémentant la stratégie marketing adéquat

Etape 4 : Je mets en valeur mes expériences

Exemples de lien entre Missions et Résultats

- Participation à l'animation du réseau des [REDACTED] afin de développer les activités et mutualiser les pratiques.
- Recherche et mise en œuvre de partenariats et de dispositifs nationaux au bénéfice des [REDACTED] afin d'optimiser les process et les coûts, et renforcer leur leadership sur la protection juridique des Majeurs.
- Supervision des conventions pluriannuelles d'objectifs et pilotage de l'évaluation des actions afin de répondre aux objectifs fixés et rendre compte à l'administration de l'utilisation des dotations financières.

Résultats

- ✓ Amélioration du service rendu à l'usager par l'homogénéisation des pratiques grâce à la création d'un référentiel national d'évaluation, d'un travail en réseau en Inter Fédération et d'une veille juridique.
- ✓ Optimisation des process comptables à travers l'animation de groupes de travail, en lien avec les Banques et sécurisation des risques professionnels grâce à la négociation d'un contrat cadre de responsabilité civile.
- ✓ Appui à la redéfinition du rôle de la tête de réseau à travers ma participation aux travaux relatifs à la convention collective 66 et mes apports aux missions de contrôle de l'[REDACTED] et de la Cour des Comptes.
- ✓ Soutien technique RH et juridique aux [REDACTED] à travers des outils communs et une cellule de réponse.



5

Rédaction du Paragraphe d'introduction



Le paragraphe d'introduction est stratégique !

Son contenu : Court et doit idéalement contenir la combinaison de :

1. Ta séniorité et les expertises qui te caractérisent
2. Les compétences nécessaires = **les attentes de votre marché**
3. Les solutions que tu sais apporter = **ta valeur ajoutée**

3 exemples tirés des CV de mes clientes

Directrice des Ventes

Stratégie de Croissance – Management d'Equipe – Industrie du Luxe

- ✓ Plus de 9 ans d'expérience en tant que spécialiste des ventes à l'échelle internationale et dans l'industrie du luxe
- ✓ Experte dans la définition et l'implémentation de la Stratégie Commerciale pour maximiser le chiffre d'affaires et offrir aux clients un service unique et haut-de-gamme afin de les fidéliser
- ✓ Excellente dans la création et mise en place de procédures qui soutiennent l'efficacité de l'équipe, optimisent son travail et maximisent le volume des ventes.

Senior Global Brand Manager

Lancement et Repositionnement de Marque, Business Management, Management d'Equipes

- ✓ **Plus de 10 ans d'expérience en Marketing au niveau international** pour le compte de marques de FMCG et Retail, avec des succès majeurs dans la création de business au niveau régional et international.
- ✓ **Experte dans le lancement et le repositionnement des Marques** en définissant les piliers de la stratégie, en alignant les acteurs clés, - Finance, Chef de Produits... - tout en assurant la rentabilité des projets.
- ✓ Très efficace pour manager les membres de mon équipe grâce un management qui allie la fixation d'objectifs clairs avec de l'espace pour que chacun développe son propre style. Combinaison qui fait gagner aux projets, efficacité et créativité !

RESPONSABLE PRODUCTION

Management opérationnel – Coordination technique – Amélioration continue

- ✓ **Plus de 10 ans d'expérience en France et à l'international**, dont 8 années en production dans l'industrie high-tech.
- ✓ **Experte en gestion de production** (80 équipements de production en microélectroniques, 5 ateliers et 5 équipes).
- ✓ **Spécialisée dans le management d'équipe en direct et dans la coordination technique** (process, maintenance, approvisionnement, planning...).