

VINCENT B.

Chargé de formation

Crédit Agricole Pyrénées Gascogne (Serres Castet)



Pouvez-vous décrire les principales MISSIONS et RESPONSABILITES que vous exercez dans le cadre de votre emploi actuel ?

- Organisation, planning, gestion et suivi des formations réglementaires pour l'ensemble de la Caisse Régionale du Crédit Agricole Pyrénées Gascogne (1800 salariés)
- Mise en place et suivi des tableaux de bord relatifs à la formation (données mensuelles) pour les clients internes (audit, données groupe Crédit Agricole) et externes (enquêtes...)
- Gestion et organisation de l'alternance (40 alternants) au sein de la caisse régionale : lien entre les tuteurs, les élèves, entre les différents services du pôle ressources humaines (recrutement, gestion des contrats...)

COMMENT en êtes-vous arrivé.e à occuper votre emploi actuel et à atteindre ce niveau de responsabilités ?

Je suis rentré au CA en tant qu'assistant commercial 6 mois après l'obtention de mon Master. Je souhaitais rester dans la région. Puis j'ai évolué vers le poste de conseiller commercial sur notre plateforme téléphonique lors du lancement de notre nouvelle marque (agence en ligne) Tookam.com.

J'ai ensuite intégré le service marketing de la Caisse Régionale en tant qu'analyse (l'équivalent d'un chargé d'études).

J'y ai géré un portefeuille de produits (les crédits, les assurances) et mon rôle était de l'animer, de l'organiser, d'améliorer les parcours digitaux des clients (internes et ou externes), d'informer les vendeurs des nouveautés produits ou des promotions ou des nouveaux process. J'ai également géré une communauté de conseillers référents « Jeunes » spécialisés sur les offres des – 25 ans. Mon rôle était d'analyser le marché, de proposer de nouvelles offres en adéquation avec la politique de notre entreprise et en lien avec différents services (web, réseaux sociaux, communication commerciale, juridique, communication interne, communication externe...). J'ai même accueilli une stagiaire M1 de ce Master justement ! Je me suis éclaté sur ce poste. J'ai participé à plein de projets transverses et il était très riche d'un point de vue social également (travailler avec plein de services et de gens différents que ce soit sur nos 3 départements mais aussi avec d'autres collaborateurs du groupe ou d'autres caisses régionales, filiales).

Depuis fin décembre 2017, je suis rattaché au service formation du pôle Ressources Humaines. Tous les jours, il y a des choses qui évoluent, des process, des outils. Maintenant, je ne gère plus des produits, mais des formations pour aider les autres à monter en compétences avec les outils que nous avons.

Pouvez-vous nous indiquer ce que le Master vous a apporté en termes de COMPETENCES ?

Le Master m'a appris à manipuler des données, à faire des stats, à utiliser certains outils ou des fonctions, qui m'ont été utiles. Je les utilise encore plus dans mon nouveau service et je me rends compte que plus de la moitié de mes collègues ne les connaissent pas. Ce n'est pas une critique mais un constat. Nous sommes plusieurs anciens du Master à avoir intégré le CA, à des niveaux et des postes différents, des parcours différents. Cette formation nous oriente vers des postes « sièges », mais une expérience commerciale ou terrain est préférable dans un premier temps.

Le Master aurait aujourd'hui encore plus de visibilité avec les nouveaux métiers liés au Big Data. Une nouvelle cellule sur le Big Data a été montée l'an dernier chez nous car notre service marketing ne faisait presque plus d'étude stratégique mais des actions plus opérationnelles (marketing direct). Or, avec la concurrence qui s'intensifie, les banques en ligne, l'hyper personnalisation, on a de plus en plus besoin d'exploiter nos données pour faire du marketing de plus en plus « fin ». C'est là où le Master a je pense des cartes à jouer en ce moment sur ce type de métiers. Il faut profiter de cette fenêtre de « tir » entre l'environnement dans lequel on est, les besoins qui existent en entreprise et cette formation qui existe.

Cette formation m'a également permis d'apprendre des concepts (économie) qui me permettent d'appréhender l'environnement bancaire dans sa globalité. Mais aussi des logiciels ou langages (SQL) qui servent pour aller extraire des données et être autonome quand j'ai besoin de données (sinon on demande à un service qui traite votre demande avec forcément un délai).

Mais ce Master m'a appris surtout à être hyper agile, à analyser et à s'adapter facilement. Pour moi c'est la clé pour réussir dans pleins de domaines, que ce soit du marketing ou non d'ailleurs. Pour moi, il apporte une bonne base pour démarrer sur le marché du travail, mais il est beaucoup moins reconnu que certaines écoles (il manque du lien avec les entreprises) comme les ESC par exemple, alors qu'il y a pourtant d'excellents profils universitaires. Et ensuite, il permet d'évoluer vers différentes fonctions ou métiers, selon les choix de carrière qu'on aura choisis.

A obtenu un M2 Chargé d'études économiques et marketing au terme de l'année 2005_2006

Témoignage recueilli début 2018 - Contact : Observatoire Des Etudiants (Agnès Binet) / ode@univ-pau.fr