

Votre analyse Candidature personnalisée

Vous trouverez ci-dessous, suite à une analyse détaillée de votre CV, mes principales recommandations fond et forme pour chaque rubrique. Je vous invite à les suivre scrupuleusement pour une amélioration notable de vos documents. Je suis à disposition par e-mail si vous avez une question sur ces propositions.

Bonnes candidatures !
Votre coach

ANALYSE GÉNÉRALE

- La mise en forme attendue (lisibilité, rubrique, nombre de pages...) est bonne. 😊 Une amélioration de l'identité visuelle est possible.
- Votre CV n'est pas totalement cohérent avec le poste visé. On ne retrouve pas facilement les mots-clés et les attendus de l'annonce en termes de dimension commerciale et de développement. Votre CV et votre lettre devraient être plus centrés sur le poste visé. Nous pouvons améliorer cela !

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

- La présentation est propre et claire
- Toutes les rubriques importantes sont bien présentes
- Vous évoluez dans un milieu très classique, privilégier la sobriété et l'élégance
 - remplacez la couleur jaune (bleu sur blanc et blanc sur bleu par exemple)
 - la police utilisée donne un look rétro à votre CV, privilégiez une police sans empattement (type calibri, arial...) qui sont plus modernes et faciles à lire
- Une photo professionnelle (pas de gros plan, etc.) apporte une certaine humanité au CV et est surtout importante pour un poste de dev. commercial dans lequel la présentation est importante.
- Ici, le titre du CV devrait être celui de l'annonce.

RUBRIQUE A PROPOS DE MOI

- Le texte actuel n'apprend rien à votre interlocuteur.
- Texte de remplacement proposé pour exemple :
 - *Issu d'un parcours dans* [REDACTED]

FORMATION ET CERTIFICATIONS

- Ne touchez à rien ! C'est parfait ! 😊

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- On devrait moins voir les expérience [REDACTED] pour laisser plus de place à vos deux autres postes. Ce sont des stages courts.
 - 3 lignes maximum et orientées sur la vente et les résultats obtenus
 - enlever le terme [REDACTED] remplacer par [REDACTED]
- Les mots clés suivants devraient si possible apparaître, dans le CV :
 - marchés
 - TPE/ME et ETI
 - définir une stratégie commerciale
 - périmètre
 - portefeuille
 - analyser sa performance
 - phoning
 - détecter des nouvelles opportunités de business
 - jusqu'au closing
 - développer la visibilité
 - outils d'aide à la vente (fichiers de ciblage, veille concurrentielle, pitch commercial, mise à jour du portefeuille client...)
 - accompagner/former (les Managers ; Associés ; Directeurs ; Salariés, etc.)
- Dans vos 2 dernières expériences :
 - Ajouter des éléments chiffrés (nombre de dossiers traités/jour...) dès cela est possible : chiffres et résultats obtenus,
 - Indiquez la prospection en premier, par quel canal, etc. (aujourd'hui, on ne voit que l'administratif)
- D'une manière générale une ligne nommée « résultats » à la fin de chaque expérience serait une bonne idée (s'il y en a)
 - **Résultats** : développement de ... augmentation de.... diminution de CA multiplié paretc.
- Expériences académiques et extra-académiques du domaine commercial : les avez-vous toutes mentionnées ? Stages, job étudiant...ici, même la vente sur les marchés nous intéresse !

LANGUES

- Pas la peine de noter le Français