

Pascal – Responsable d'une équipe technique

Contexte :

Pascal a suivi des études en électricité et travaillé 7 ans sur le terrain comme technicien avant de prendre la responsabilité d'une équipe. Ces postes lui ont plus, il a aimé l'aspect concret du terrain, rencontrer les clients et manager. Si en 2022 Pascal se lance dans un bilan de compétences c'est parce que pendant le covid, il a dû prendre, seul, la tête d'une équipe travaillant sur une technologie qu'il ne maîtrise pas. Il a beaucoup galéré pour assurer et ressort de cette expérience dégouté. Par ailleurs les symptômes de fatigue intense qui l'avaient incité à s'éloigner du terrain il y a 8 ans sont réapparus. Pascal est en arrêt maladie et recherche donc une activité professionnelle stimulante, qui soit compatible avec sa santé et qui lui laissera de l'énergie pour bâtir une famille, car, à 39 ans, Pascal vient de se marier.

Bilan de compétences

Au cours des premières heures, Pascal décrit ses parcours : de formation, professionnel, familial. Il revient ainsi sur sa rencontre avec la femme de sa vie (une infirmière uruguayenne), sur le voyage qu'il a fait pour la retrouver là-bas, sur leur envie commune de se investir dans des projets de développements et d'échanges culturels. Pascal se sent attiré par le commerce, il a réfléchi à la possibilité de vendre des produits artisanaux uruguayen en France. Sa belle-famille se chargerait de sélectionner les marchandises pour lui. Nous réfléchissons un moment à ce projet, mais Pascal souhaite qu'il demeure un loisir. Au cours des séances suivantes, une autre piste se profile : agent immobilier. Pascal estime avoir un bon relationnel avec la clientèle, être pédagogue et savoir créer la confiance. Par ailleurs, ses années à se déplacer chez les particuliers et à sonder leurs murs lui ont permis de savoir assez bien évaluer un bâtiment. Une enquête métier s'impose avant d'aller plus loin. Elle comprend la lecture de descriptions et surtout, un temps d'échange avec au moins deux professionnels. Lors du débriefing de la séance suivante, Pascal est en plein questionnement car l'agent immobilier avec qui il a discuté n'aimait pas son métier. Nous prenons le temps d'examiner les inconvénients énoncés par ce professionnel : Ils ne posent pas de problème à Pascal, au contraire ! Cet agent et lui ont des profils très différents. Pascal décide de rester sur cette piste encore un moment. Il doit étudier les centres de formation à l'immobilier et rencontrer un deuxième professionnel. A l'issue de celui-ci, je retrouve Pascal très motivé : son « nouvel ami » a une vision plus positive du métier et lui a proposé de l'introduire dans son réseau. En bonus, il est inutile de se préoccuper de la formation car le réseau forme lui-même ses nouvelles recrues. Avant de finir le bilan de compétences, nous consacrons un temps à la rédaction d'un CV orienté vers un poste d'agent immobilier. Il était temps car l'arrêt maladie est sur le point de s'achever. Pascal fait le constat qu'il se sent mieux. Les souvenirs de la période de galère s'apaisent et il se sent capable de retourner dans son entreprise pour quelques semaines : Le temps de concrétiser son changement de métier.

Conclusion :

Au cours de l'enquête métier, la rencontre avec les professionnels de l'activité envisagée est toujours un temps fort. Cet échange vient renforcer la conviction ou permettre de rejeter le choix du métier. Le professionnel qui a accepté de dialoguer est souvent de bon conseil et devient le premier maillon de votre nouveau réseau business.