



### Gilles PERRAULT, CC2A 2008

Comment s'est dessiné ton choix pour la formation de « Responsable commercial pour l'agro-alimentaire » RC2A ?

« A 40 ans, arrivé à une période charnière de ma vie professionnelle, 15 ans dans la grande distribution spécialisée (bricolage) comme responsable de rayon puis chef de secteur, j'avais le souhait d'une évolution de poste mais sans l'envie de refaire systématiquement mes preuves chez un nouvel employeur. Le poste convoité, gestion « multi-sites » ou gestion d'une équipe commerciale sur le terrain, demandait de ce fait un niveau II (Bac +3 ou 4). D'un point de vue plus personnel, c'était le moment de valider tous mes acquis.

D'autre part, je ne voulais pas m'enfermer dans le secteur du bricolage. De ce fait, je me suis mis à la recherche d'une formation qui pourrait m'apporter le niveau de diplôme requis ainsi qu'une ouverture sur un autre domaine d'activité. Je précise qu'au préalable j'avais eu recours à un bilan de compétences afin de confirmer mes projets.

Mon choix s'est finalement porté sur la formation RC2A, avec laquelle je trouvais une réponse à mon projet : apport de la double compétence, concentrée sur un an. Le contexte d'une formation conduite par des professionnels du métier a été décisif. (Aucun souhait de suivre un référentiel académique) ».

Quels sont les atouts et les inconvénients de ce choix ?

« Les atouts :

- ❖ Les intervenants avec lesquels j'ai pu échanger sur du concret en confrontant l'idéalisme théorique à la réalité quotidienne du terrain.
- ❖ Un retour sur des bases manquantes ou oubliées
- ❖ Un perfectionnement de ma méthodologie
- ❖ Et inévitablement, une prise de recul et une profonde remise en cause.

Les inconvénients (ou plutôt les contraintes)

- ❖ Une moyenne d'âge de 22 ans (appel à la capacité à s'intégrer)
- ❖ Le retour dans une salle de cours

- ❖ Du travail à la maison parfois difficile à combiner avec la famille (notamment les enfants) »

Qu'est-ce que t'as apporté la formation RC2A « Responsable Commercial pour l'Agro-Alimentaire » ?

« Une culture du monde agro-alimentaire, une vision plus large et plus étoffée des métiers de la grande distribution.

Un diplôme avec des arguments lors d'un entretien d'embauche. La possibilité de m'ouvrir à des métiers de l'agro-alimentaire inaccessible avant (plusieurs cordes à mon arc).

Enfin, l'accès à un réseau avec un grand sentiment d'appartenance.

En résumé, je suis sorti de cette formation plus armé, plus sûr de moi, plus fort face à mon devenir professionnel et personnel. »

Comment as-tu trouvé ton emploi ?

« J'étais déterminé et l'année écoulée m'avait permis de bien confirmer mon choix :

L'animation d'un réseau régional. Le CV et la lettre de motivation avaient été bien travaillé lors de la formation, les exercices d'entretien de recrutement en tête : je partais confiant.

Rester dans la région était une priorité : je recherchais donc les entreprises régionales en mixant l'envoi de candidature pour une annonce et spontanée. Après plusieurs contacts et entretien je portais mon choix sur une coopérative agricole des landes dont la culture se rapprochait de mes attentes et de mon état d'esprit ».

Quelles sont les compétences et les satisfactions que tu retires de ton métier aujourd'hui ?

« Mon expérience de la distribution cumulée à la formation RC2A me permet non seulement de gérer une région dans les meilleures conditions mais aussi de travailler en mission sur des métiers transversaux comme le marketing ou les achats.

Je suis conscient que sans cette remise à niveau, que m'a apporté la formation RC2A, il m'aurait fallu un passage d'un an ou deux en tant que Responsable de magasin avant de prendre le poste de Responsable de Région : poste qui ne serait peut-être plus à pourvoir !

Un grand merci à toute l'équipe de Sud Management dont je garde un excellent souvenir et que j'ai toujours le plaisir de revoir lors des remises de diplômes ».