

Préparez-vous pour l'entretien à l'issue de la période d'essai!

AVIS D'EXPERT

STÉPHANE HAEFLIGER
DIRECTEUR RH
BANQUE PRIVÉE
ESPIRITO SANTO



EMBAUCHE

Contrat à durée indéterminée en poche, n'oubliez pas que les trois premiers mois sont considérés comme une période d'essai. Tenez-vous donc prêt à l'entretien que votre patron devrait solliciter.

Vous avez enfin décroché le job de vos rêves sorti d'un contrat à durée indéterminée. Vous ressentez une joie profonde: désormais, vos compétences sont reconnues. Mais attention, ne baissez pas la garde! Savez-vous que les trois premiers mois sont considérés comme une période d'essai, avec pour corollaire un entretien formel qu'il s'agit de réussir? Là encore, il va falloir s'y préparer. Mode d'emploi en quatre points.

■ **1. AGENDEZ IMMÉDIATEMENT CETTE DATE!** N'ayez crainte, vous ne serez pas tout seul dans cette situation. Ba-

rack Obama devra lui aussi s'y préparer: les journalistes politiques exigent systématiquement du président qu'il présente un premier bilan, cent jours après sa nomination. Il en ira également de même pour vous. Agendez immédiatement cette date dans votre calendrier personnel. Comptez trois mois à partir de votre premier jour de travail, c'est le délai prévu par le droit du travail. A partir de ce moment, donnez le meilleur de vous-même tant sur le plan de vos compétences comportementales que techniques.

■ **2. IDENTIFIEZ LES ENJEUX!** Mettez-vous à la place de votre chef. Que veut-il vérifier en organisant un entretien de fin de période d'essai? Il souhaite en réalité confirmer, à travers un dialogue formel, si votre engagement correspond bel et bien aux exigences de la fonction à laquelle vous aviez postulé. Et si votre comportement (conflictuel, constructif), votre attitude (négative, positive), votre engagement («Quitte son travail tous les jours à 16 h»), votre dynamisme («Contribue régulièrement à l'amélioration de l'efficacité du service») répondent aux exigences du poste. En bref, êtes-vous la bonne personne à la bonne place? Il se peut que votre contrat ne soit



TÊTE-À-TÊTE

Certaines firmes se réservent le choix d'opérer l'entretien ou non. Quoi qu'il en soit, nous vous incitons à vous préparer comme si vous étiez persuadé qu'il aura lieu.

pas reconduit si votre travail ne donne pas satisfaction à votre employeur. Les enjeux sont donc de taille!

■ **3. TENEZ UN CARNET JOURNALIER!** Certaines organisations ont développé des processus de gestion des entretiens de fin de période d'essai très so-

phistiqués (formulaire informatisé envoyé automatiquement au collaborateur). D'autres, au contraire, se réservent le choix d'opérer l'entretien ou non, en fonction des situations (tout semble OK, inutile donc d'organiser une séance). Quoi qu'il en soit, nous vous incitons à vous

préparer comme si vous étiez persuadé que l'entretien aura lieu. D'ailleurs, rien ne vous empêche de questionner votre supérieur hiérarchique ou votre responsable des RH, pour vous en assurer. Vous avez donc trois mois pour préparer cet entretien! Un véritable luxe, non?

■ **4. SUR QUELLES THÉMATIQUES ME PRÉPARER?** Une semaine avant la date de l'entretien, nous vous proposons de vous préparer par écrit sur les quatre thèmes génériques suivants:

A. Vous: quelle est votre impression générale? Le poste correspond-il à ce que vous attendiez? Qu'est-ce qui vous a le plus surpris en intégrant cette entreprise?

B. Votre poste: avez-vous des propositions d'aménagement de votre fonction? Etes-vous suffisamment informé sur le rôle de votre équipe, sur la stratégie et l'organisation de l'entreprise?

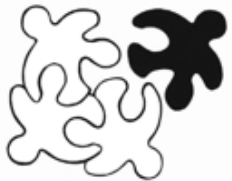
C. Votre équipe: votre intégration dans l'équipe correspond-elle à vos attentes? Percevez-vous suffisamment de soutien de la part de vos collègues et de vos chefs? D. Votre futur: y a-t-il des mesures immédiates à prendre pour vous permettre de gagner en efficacité, par exemple une formation?

Enfin, un dernier élément: comment savoir si vous êtes suffisamment préparé ou non pour un entretien de cette nature? Réponse: lorsque, dans votre esprit, le trac laissera sa place au plaisir. Bonne préparation et plein succès! ■

drh@espiritosanto.com

OFFRES D'EMPLOI

Cadres



Guggenheim Consulting

Faites bouger les choses avec votre équipe

Notre mandant est une entreprise familiale de taille moyenne, disposant d'une longue tradition. L'entreprise, dont le siège est en Suisse romande, connaît une progression régulière grâce à une politique clairement définie et à des produits connus. C'est la raison pour laquelle nous sommes actuellement à la recherche d'une personnalité (homme ou femme) pour le poste de :

Chef de vente OTC

Dans cette fonction, vous êtes directement subordonné à la Direction et assurez la conduite d'une équipe de 6 collaborateurs de notre service externe dans toute la Suisse. Vous assurez personnellement le suivi des Key Accounts et jouez donc un rôle important dans le suivi des principaux clients (pharmacies et drogueries).

Votre fonction vous impose des visites régulières avec vos collaborateurs et vous assurez la liaison avec le département marketing, qui attend de vous les informations indispensables du marché.

La taille de l'entreprise permet des prises de décisions rapides et l'input que vous amènera sera un élément important de la définition de la politique marketing-vente.

Vous disposez d'une expérience de plusieurs années dans la vente et la direction d'une équipe dans le domaine OTC, d'une bonne capacité à gérer une large palette de produits et avez de bons contacts au niveau de la distribution OTC en Suisse. Vous disposez d'une autorité naturelle et êtes capable de motiver une équipe, à laquelle vous devrez fixer des objectifs ambitieux. Etabli de préférence dans la région de Fribourg/ Berne, vous parlez couramment le français et l'allemand.

Si vous êtes intéressé et pensez répondre aux exigences formulées ci-dessus, nous vous remercions de nous faire parvenir votre dossier de candidature complet avec photo et la mention „241108” à l'attention de Madame Gaby Guggenheim à l'adresse suivante :

Hügelstrasse 11 • CH-8002 Zürich • Tel. +41 43 817 60 00 • Natel +41 76 416 60 01
info@guggenheimconsulting.ch • www.guggenheimconsulting.ch

opranti & partner®

personnel recruitment

depuis 1988

Dank Ihrer Unterstützung erreichen unsere Experten höhere Ziele

Notre mandante, active depuis plus de 15 ans en Suisse, est leader incontestable sur son marché. Elle commercialise, auprès des particuliers et PME, des produits et services liés à la technologie et la sécurité. Dans une perspective de renforcement du taux de pénétration de marché, un nouveau concept marketing est lancé au printemps prochain. Cette approche s'appuie sur un réseau de franchisés. Pour développer puis motiver ce réseau, nous recherchons une personnalité charismatique (H/F) en tant que

Responsable des ventes

Vos responsabilités | En lien étroit avec le marketing, vous définissez la politique commerciale de l'entreprise. A la tête de 2 chefs de vente régionaux, vous animez un pool d'une vingtaine de franchisés répartis sur l'ensemble de la Suisse. Vous vous assurez que les outils mis à disposition du réseau sont performants et adaptés, au besoin, vous en développez vous-mêmes. En suivant régulièrement l'évolution du marché, vous identifiez les grands comptes, et développez la stratégie adéquate pour les conquérir. Vous représentez l'entreprise lors d'événements ainsi qu'auprès des autorités.

Votre personnalité | Vous vivez pour le contact : clients, prospects, prescripteurs, collaborateurs, tous ces groupes sont sources d'échanges. Habile négociateur et excellent coach, vous aimez convaincre votre entourage et arrivez aisément à enthousiasmer. Doté d'un excellent sens de l'organisation, vous vous impliquez volontiers dans l'action. Vous êtes au bénéfice d'une expérience réussie de plusieurs années dans la vente et le management de collaborateurs commerciaux. Votre facilité de communication s'exprime tant en français, qu'en suisse allemand.

Vos perspectives | La conduite, la motivation et le développement d'une équipe de franchisés. L'opportunité d'imaginer des plans d'actions concrets et de les réaliser au travers d'un réseau de spécialistes. Etre responsable du processus commercial au sein du leader de la branche possédant un esprit de start-up. Une activité couvrant l'ensemble du territoire suisse, avec de fréquents déplacements. Une utilisation quotidienne de vos compétences linguistiques. Des produits et services à la pointe du marché, intégrant les technologies issues de l'informatique et de la télécommunication.

Si vous vous identifiez avec ce descriptif, nous nous réjouissons de recevoir votre candidature préférence par email à l'adresse biedermann@opranti.ch. M. Alain Biedermann se tient à disposition pour de plus amples renseignements.

opranti & partner ag, personnel recruitment, Grand-Rue 44, CH-1180 Rolle
Téléphone +41 (0)21 825 54 56, biedermann@opranti.ch, www.opranti.ch

Une entreprise du groupe opranti & partner, présent dans plusieurs pays européens

Responsable des ventes

“Connaître l'actualité de ma branche”

> Pierre, 49 ans, éditeur

www.pressesuisse.ch

L'ADRESSE DE CEUX QUI VIVENT LA PRESSE