ÉLAN by Marie Bras

Édition 2026

Guide du candidat

Décrocher le job qui vous correspond, sans y perdre des mois.

Le guide pratique d'une ex-recruteuse devenue coach. Des méthodes, des exemples, des fiches à remplir.

CV annoté · LinkedIn · Pitch · 10 erreurs · STAR + Recul · Prompts IA · Profil Malt · Prise de poste



par Marie Bras
Coach certifiée · ex-recruteuse et manager chez Malt

8 ans
en recrutement et RH

200+
personnes recrutées

5 ans
chez Malt, au cœur du freelancing

RNCP 6
coach certifiée

BIENVENUE

Ce que j'ai vu de l'autre côté du bureau.

Pendant 8 ans, j'ai été la personne qui lit votre CV.

Chez Extia, puis pendant 5 ans chez Malt, où je suis passée de recruteuse à manager d'une équipe de 10 personnes, j'ai trié des milliers de CV et recruté plus de 200 personnes.

J'ai vu des profils brillants passer à côté d'un poste parce qu'ils ne savaient pas dire ce qu'ils valaient. Et des candidats moins expérimentés décrocher l'offre parce qu'ils savaient exactement où ils allaient.

Aujourd'hui je suis coach certifiée et formatrice, notamment en prise de parole. Ce guide réunit mes deux regards : celui de la recruteuse, qui sait ce que les entreprises attendent, et celui de la coach, qui sait qu'une recherche se joue autant dans la tête que sur le CV.

Prenez un stylo. Marie



MODE D'EMPLOI

- Lisez dans l'ordre, ou allez droit à l'étape qui vous bloque.
- Les pages **À vous** sont faites pour être imprimées et remplies.
- Gardez vos réponses, elles servent aux étapes suivantes.



Pauline Laubert

★★★★★

Cliente · Coaching individuel

« Marie m'a aidée à transformer des pensées parfois confuses en objectifs clairs, puis à décliner ces objectifs en étapes concrètes et réalisables. »

SOMMAIRE

Dix étapes, de la cible au poste.

01 **Votre socle et votre cible** — 4
Vos réussites, votre phrase cible, vos 15 entreprises

02 **Un CV impactant** — 6
Les règles, puis un CV annoté point par point

03 **Un profil LinkedIn accrocheur** — 8
Titre, Infos, expériences, visibilité

04 **Lettre, réseau et IA** — 10
Une structure en 3 temps, des messages types, 4 prompts

05 **Votre elevator pitch** — 14
Une accroche, un fil rouge, une preuve, et l'entreprise

06 **10 erreurs à éviter en entretien** — 16
Ce que je voyais en recrutement, et quoi faire à la place

07 **Raconter ses réussites : STAR + Recul** — 18
La méthode classique, avec le temps qui fait la différence

08 **Après l'entretien** — 20
Remercier, relancer, parler salaire

09 **Le freelance et le profil Malt** — 21
Le marché hybride, les plateformes, un profil qui ressort

10 **Réussir sa prise de poste** — 23
Posture, instances, premières semaines

Et aussi : les témoignages page 24 et votre plan 7 jours page 25.

Étape 01 VOTRE SOCLE

01

Savoir sur quoi vous appuyer.

Votre socle, c'est tout ce que vous savez faire et avez déjà prouvé. Il est presque toujours plus solide que vous ne le pensez.

Vos études

Projets, mémoire, stages, ce que vous avez approfondi.

Vos expériences

Missions, résultats, ce qu'on vous confiait de plus en plus.

L'associatif

Organiser, fédérer, gérer un budget, convaincre.

À côté

Contenu, sport, projet perso : tout compte.

À vous Vos 3 réussites

Trois situations dont vous êtes fier·e. Ce sont elles que vous raconterez en entretien (page 19).

	LA SITUATION	CE QUE J'AI FAIT, MOI	LE RÉSULTAT
1			
2			
3			

Sur quoi vient-on vous demander de l'aide ?

Ce que vous faites mieux que la plupart, sans effort ?

L'ŒIL DE LA RECRUTEUSE

Une réussite n'a pas besoin d'être spectaculaire. Elle doit être précise : un contexte, une action, un résultat.

L'ŒIL DE LA COACH

Vous bloquez ? Demandez à trois proches : « Pour quoi tu ferais appel à moi ? ».

Étape 01 VOTRE CIBLE

Cibler avant de candidater.

Envoyer 80 candidatures au hasard épuise et ne marche pas. On définit le poste où vous serez en réussite, puis les entreprises qui en ont besoin.



LE TEST DE LA PHRASE CIBLE

« Je cherche un poste de _____ dans _____ pour _____. »

Exemple : « Je cherche un poste de business developer dans une scale-up SaaS B2B pour ouvrir des comptes grands groupes. » Si vous ne pouvez pas la dire, le recruteur ne pourra pas la deviner.

Mes 3 non-négociables

Mes 3 sources d'énergie

Mon environnement idéal

À vous

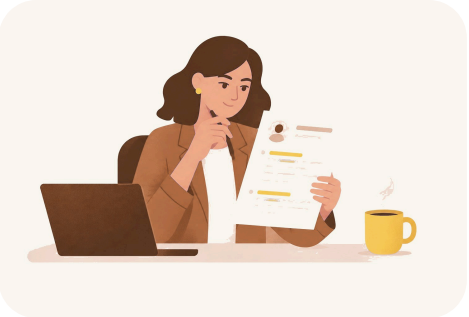
Mes 15 entreprises cibles

Les signaux qui annoncent un recrutement

- Une levée de fonds ou un rachat
- Un nouveau produit, site ou marché
- Une nomination à la direction
- Des posts de l'équipe qui recrute

Étape 02 LE CV

Un CV se lit en diagonale.



Ma règle de recruteuse : si je ne comprends pas le haut de la page, je ne lis pas la suite. Le CV est une réponse à une offre, pas une biographie.

Ce qui retient l'attention

- Un titre qui dit le métier visé
- Une accroche de 2 lignes
- Les mots de l'offre, dans votre contexte
- Des résultats, chiffrés si possible
- Une page aérée, adaptée à chaque offre

Ce qui fait décrocher

- ○ Les adjectifs que tout le monde utilise
- ○ Des listes de tâches sans résultat
- ○ Le même CV envoyé partout
- ○ Trop de couleurs, de logos, de jauges
- ○ Une photo de vacances

Transformer une tâche en résultat

La formule : **verbe d'action + ce que vous avez fait + résultat**.

AVANT
Gestion des réseaux sociaux.

→

APRÈS
Refonte de la ligne éditoriale LinkedIn : audience x3 en 8 mois.

AVANT
Participation au recrutement.

→

APRÈS
Recrutement de 12 commerciaux en 6 mois, 10 toujours en poste un an après.

L'ATS, DÉMYSTIFIÉ

C'est surtout un moteur de recherche pour le recruteur. Reprenez les mots-clés de l'offre, mise en page simple, rien d'important dans une image.

VOUS ÊTES SENIOR ?

Nommez votre expertise et votre échelle : équipes, budgets, périmètre. Deux pages maximum, les 10 dernières années en détail.

Étape 02 CV ANNOTÉ Exemple fictif

Ce que je regarde, dans l'ordre.

1

Camille Martin

Chargée de marketing digital · Acquisition B2B

Lyon · 06 00 00 00 00 · camille.martin@mail.fr

2

Deux ans à faire grandir l'audience d'une marque B2B industrielle. Je cherche à rejoindre une scale-up SaaS pour piloter l'acquisition de leads qualifiés.

3

EXPÉRIENCES

Assistante marketing · Société X (industrie, 300 pers.) **2023-2025**

- Refonte de la ligne éditoriale LinkedIn : audience x3 en 8 mois
- 4 salons organisés : 120 contacts qualifiés transmis aux ventes
- Campagnes emailing HubSpot : 28 % d'ouverture

Stage marketing · Agence Y **2022**

- 15 landing pages créées pour 6 clients B2B

4

COMPÉTENCES

Acquisition B2B · LinkedIn Ads · HubSpot · SEO / SEA · Google Analytics

FORMATION

NEOMA Business School · Master Marketing digital · 2023

5

EN PLUS

Anglais C1 · Trésorière de l'association Run'Lyon : 3 courses solidaires, 40 000 € collectés

1 Le titre = le poste visé
Le même intitulé que l'offre. Je sais en 2 secondes si on parle du bon métier.

2 L'accroche dit où vous allez
Ce que vous avez fait, ce que vous cherchez. Pas « jeune diplômée motivée ».

3 Le contexte, puis des résultats
Taille et secteur entre parenthèses. Un verbe au début, un chiffre à la fin.

4 Les mots-clés de l'offre
Des outils et savoir-faire précis, pas des qualités.

5 Le « en plus » qui vous rend unique
Un engagement concret dit beaucoup de vous.

6 s

Le test des 6 secondes
Montrez le haut de votre CV 6 secondes à un proche. Demandez-lui quel poste vous visez. S'il hésite, retravaillez les points 1 et 2.

Étape 03 LINKEDIN

Sur LinkedIn, on vous trouve d'abord.

Quand je recrutais, je tapais des mots-clés, je lisais le titre, puis la section Infos. Si le titre ne correspondait pas, je n'ouvrais même pas le profil.

1

Photo et bannière

Visage net, fond simple. La bannière peut porter votre métier.

2

Le titre

Le métier visé et ce que vous apportez.

3

La section Infos

Vous vous racontez, à la première personne.

4

Les expériences

Des résultats et les compétences reliées à chaque poste.

5

Les recommandations

2 ou 3 d'anciens managers : ce sont vos avis clients.

6

L'activité

Commenter, partager, réagir. 15 minutes par jour.

LA FORMULE DU TITRE

Métier visé · Spécialité ou secteur · Ce que vous apportez

AVANT

Diplômé NEOMA · Open to work · Passionné

→

APRÈS

Business developer SaaS B2B · Prospection grands comptes

SENIOR · AVANT

Open to work · 15 ans d'expérience

→

SENIOR · APRÈS

Directrice marketing B2B · Lancements produit et structuration d'équipes

Étape 03 LA SECTION INFOS

Votre section Infos en 4 paragraphes.

Elle doit donner envie de vous appeler. Écrivez comme vous parlez, et terminez par une porte ouverte.

1 · CE QUE JE FAIS

Mon métier, pour qui, le problème que je résous.

2 · CE QUE J'AI PROUVÉ

Deux ou trois réussites, avec un résultat.

3 · CE QUI ME REND DIFFÉRENT·E

Votre façon de travailler, un parcours atypique.

4 · CE QUE JE CHERCHE

Le poste, le secteur, comment me contacter.

EXEMPLE FICTIF

J'aide les marques B2B à transformer leur audience LinkedIn en rendez-vous commerciaux.

En deux ans, j'ai triplé notre audience et transmis 120 contacts qualifiés aux ventes grâce aux salons.

Ce que j'aime : partir d'une page blanche, tester vite, garder ce qui marche.

Je cherche un poste en acquisition dans une scale-up SaaS. Écrivez-moi ici, je réponds toujours.

À vous **Votre première phrase**

Votre routine visibilité · 15 minutes par jour

5 min
Commenter 2 posts de votre secteur, avec un vrai avis.

5 min
Inviter une personne de vos entreprises cibles, avec un mot.

5 min
Une fois par semaine, publier un apprentissage ou un projet.

Étape 04 LA LETTRE

04

Un fait, une preuve, une demande.

La lettre n'a pas disparu, elle a changé : un texte court, presque parlé, qui dit vraiment pourquoi cette entreprise.

1

Un fait

Une accroche qui part de l'entreprise : une actualité, un projet.

2

Une preuve

Une réussite de votre socle, reliée à leur besoin.

3

Une demande

Un échange de 20 minutes, plutôt qu'une formule.

AVANT

Madame, Monsieur, actuellement à la recherche d'un nouveau poste, je me permets de vous adresser ma candidature. Dynamique, rigoureux et doté d'un excellent relationnel, je suis convaincu que mon profil saura répondre à vos attentes…

APRÈS · EXEMPLE FICTIF

Bonjour Claire,

Vous ouvrez un bureau à Lyon et recrutez une trentaine de personnes d'ici l'été : c'est le moment de vous écrire.

Depuis trois ans, je pilote la communication interne d'un groupe de 2 000 salariés. J'ai accompagné l'arrivée de deux filiales, et le taux de lecture interne est passé de 30 % à 65 %.

Grandir vite sans diluer sa culture : c'est exactement le sujet sur lequel j'aime travailler. Auriez-vous 20 minutes cette semaine pour me parler de vos priorités ?

Thomas

Étape 04 LE RÉSEAU

04

Proposez une conversation, pas une candidature.

Demander un poste met l'autre mal à l'aise. Demander un avis ouvre la porte. C'est souvent cette personne qui proposera ensuite de transmettre votre profil.

Le proche

Anciens collègues, managers, amis.

Les alumni

Annuaire, clubs, événements de l'école.

L'élargi

Contacts de contacts, recruteurs.

Les événements

Conférences, salons, meetups.

MESSAGE TYPE · À ADAPTER

Bonjour [Prénom], alumni [école] comme vous, je m'intéresse au métier de [métier]. Votre parcours chez [entreprise] m'a marqué·e, en particulier [élément précis]. Auriez-vous 15 minutes dans les prochaines semaines pour échanger sur votre métier et vos enjeux ?

5 questions pour l'échange

- Comment êtes-vous arrivé·e à ce poste ?
- À quoi ressemble une semaine type ?
- Quels sont les enjeux de l'équipe cette année ?
- Qu'est-ce qui fait réussir quelqu'un ici ?
- Qui d'autre me conseilleriez-vous de rencontrer ?

APRÈS L'ÉCHANGE

Remerciez dans les 24 heures, puis donnez des nouvelles quand vous avancez. Un réseau s'entretient.

EN ÉVÉNEMENT

Préparez une seule question d'ouverture sur le sujet du jour. Les gens aiment parler de ce qu'ils font.

Étape 04 L'IA COMME ALLIÉE

Des prompts à copier.

Un bon prompt tient en cinq blocs : rôle, contexte, mission, format, contraintes. Plus le contexte est riche, meilleure est la réponse.

Adapter son CV à une offre

Rôle : Agis en tant que recruteur expert en [secteur], habitué à trier des centaines de CV de [métier].

Contexte : Je postule à cette offre : [coller l'offre]. Mon CV : [coller le CV].

Mission : 1. Liste les 10 mots-clés attendus. 2. Dis-moi lesquels mon CV ne met pas en avant. 3. Réécris mon titre et mes 3 expériences clés avec des résultats.

Format : un tableau, puis les réécritures.

Contraintes : n'invente aucune compétence ni aucun chiffre. S'il te manque une info, pose-moi la question.

Faire sa veille entreprises

Rôle : Agis en tant que consultant en stratégie et en recrutement, spécialiste de [secteur].

Contexte : Je cherche un poste de [métier]. Je cible : [10 à 15 entreprises].

Mission : pour chacune, trouve les signaux des 6 derniers mois (levée, produit, nominations, presse) et déduis le besoin que cela crée pour un profil comme le mien.

Format : tableau entreprise, signal, source, besoin probable, angle d'approche.

Contraintes : cite tes sources, signale toute info non vérifiée.

S'entraîner à l'entretien

Rôle : Agis en tant que [manager du poste ou DRH] chez [entreprise], exigeant mais bienveillant.

Contexte : Entretien pour [poste]. L'offre : [coller]. Mon CV : [coller].

Mission : mène l'entretien, une question à la fois. Après chaque réponse : ce qui convainc, ce qui manque, une version plus percutante.

Format : 8 questions, dont 2 pièges et 1 sur mes points faibles.

À la fin : 3 points forts, 3 axes de progrès, 5 questions à poser au recruteur.

Écrire sa lettre

Rôle : Agis en tant que recruteur et rédacteur, qui déteste les lettres génériques.

Contexte : Je postule chez [entreprise] pour [poste]. Ce qui m'attire : [vos raisons]. Une réussite : [réalisation]. L'offre : [coller].

Mission : une lettre qui commence par un fait précis sur l'entreprise, relie mon expérience à leur besoin et finit par une demande d'échange.

Format : 150 mots maximum, 2 versions d'accroche.

Contraintes : ton oral, mots-clés de l'offre, aucune formule creuse.

DANS TOUS LES CAS

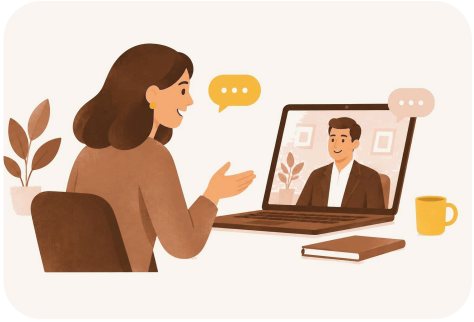
Relisez, remettez votre voix, vérifiez chaque fait avant d'envoyer. Un recruteur repère vite un texte 100 % IA.

ASTUCE

Le prompt « entretien » marche aussi en mode vocal. Idéal pour s'entraîner à voix haute.

Étape 05 L'ELEVATOR PITCH

Deux minutes dans l'ascenseur. Que dites-vous ?



« Présentez-vous » ouvre presque tous les entretiens. Préparez-le comme un elevator pitch : deux minutes pour donner envie d'en savoir plus sur vous.

0 Commencez par une accroche

Ce qui différencie vraiment : une première phrase qui capte l'attention avant de parler de vous. Presque personne ne le fait.

1

Aujourd'hui

Qui vous êtes, en une phrase.

2

Votre fil rouge

2 ou 3 étapes, reliées par ce qui vous guide.

3

Une preuve

Une réussite reliée à leur besoin.

4

Eux, et pourquoi

Ce que vous savez d'eux, ce que vous venez faire.

Trois façons d'ouvrir

LA QUESTION

« Vous savez ce qui fait qu'un client B2B accepte un rendez-vous ? »

LE CHIFFRE

Une donnée marquante sur votre métier ou leur secteur. Toujours sourcée.

LE CONSTAT

Un problème que vous voyez dans votre branche, et que vous aimez résoudre.

MA PHRASE EN FREELANCE

« J'accompagne les startups à rendre leurs managers autonomes pour booster leur croissance. »

Réponse la plus fréquente : « Et comment tu fais ? ». C'est le but.

À vous VOTRE PITCH ET VOTRE VOIX

Écrivez-le, puis dites-le à voix haute.

0 · ACCROCHE

1 · AUJOURD'HUI

2 · FIL ROUGE

3 · PREUVE

4 · EUX, ET POURQUOI

EN ENTRETIEN

Ma phrase d'ouverture, prête avant d'entrer

Entraînez-vous d'abord là où il n'y a pas d'enjeu

Avec vos proches, vos amis, les gens que vous croisez dans la vie de tous les jours. Quand on vous demande « Tu fais quoi ? », répondez avec votre pitch. Observez ce qui accroche, ce qui fait poser une question. Ajustez. Le jour de l'entretien, les mots sortiront tout seuls.

La voix

Ralentissez, surtout au début. Finissez vos phrases.

Le silence

Trois secondes avant de répondre, c'est perçu comme réfléchi.

Le chrono

Enregistrez-vous. 2 minutes maximum, trois versions.

06

10 erreurs à éviter en entretien.

Celles que j'ai vues le plus souvent. Aucune n'est grave seule. Mises bout à bout, elles font la différence entre deux bons profils.

01 Ne pas s'être renseigné·e

CE QUE ÇA DIT

« Cette entreprise ou une autre, peu importe. »

À LA PLACE

Lisez leurs 3 dernières actus et le profil de votre interlocuteur.

02 Réciter son CV dans l'ordre

CE QUE ÇA DIT

« Je n'ai pas réfléchi à ce qui compte pour vous. »

À LA PLACE

Le pitch de la page 14 : une accroche, un fil rouge, une preuve, eux.

03 Dire « nous » au lieu de « je »

CE QUE ÇA DIT

« Je ne sais pas ce que j'ai fait, moi. »

À LA PLACE

L'équipe pour le contexte, puis « Mon rôle était… J'ai décidé de… »

04 Rester dans les généralités

CE QUE ÇA DIT

« Je suis rigoureux » sans exemple ne prouve rien.

À LA PLACE

Une situation racontée avec STAR + Recul (page 18).

05 Critiquer son ancien employeur

CE QUE ÇA DIT

« Je parlerai de vous comme ça dans deux ans. »

À LA PLACE

Parlez de ce vers quoi vous allez, pas de ce que vous fuyez.

06 Vous excuser d'être là

CE QUE ÇA DIT

« Je n'ai que 2 ans d'expérience » : vous doutez à leur place.

À LA PLACE

Présentez ce que vous avez, sans le comparer à ce qui manque.

07 Arriver sans question

CE QUE ÇA DIT

« Je ne me projette pas. » Ou pire : la première question porte sur les RTT.

À LA PLACE

Trois questions préparées (liste page 20).

08 Improviser sur le salaire

CE QUE ÇA DIT

Un chiffre trop bas vous suivra pendant des années.

À LA PLACE

Renseignez-vous avant, annoncez une fourchette.

09 Négliger la visio

CE QUE ÇA DIT

Un son qui grésille, un contre-jour : on retient la gêne.

À LA PLACE

Testez 10 minutes avant, lumière face à vous, notifications coupées.

10 Partir sans connaître la suite

CE QUE ÇA DIT

Vous attendez, vous n'osez pas relancer, ça refroidit.

À LA PLACE

« Quelles sont les prochaines étapes ? » Puis remerciez sous 24 h.

BONUS : LA PLUS FRÉQUENTE

Réciter des réponses apprises par cœur, ou écrites par une IA. Ça s'entend tout de suite. Préparez des idées et des exemples, pas des phrases.

RAPPELEZ-VOUS

Vous évaluez aussi l'entreprise. Un entretien est une conversation entre deux parties qui se choisissent.

Étape 07 RACONTER SES RÉUSSITES

07

STAR, plus le temps qui fait la différence.

« Parlez-moi d'une situation où… » STAR est le classique pour structurer la réponse. J'y ajoute le Recul : c'est lui qui montre que vous apprenez, et c'est ce que les recruteurs retiennent.

S
Situation
Le contexte, l'enjeu.

T
Tâche
Ce qu'on attendait de vous.

A
Action
Ce que vous avez fait, vous.

R
Résultat
Ce qui a changé, chiffré.

+R
Recul
Ce que vous en avez appris.

EXEMPLE FICTIF · « UNE SITUATION DIFFICILE AVEC UN CLIENT »

S · Notre plus gros client menaçait de partir après trois retards de livraison.

T · On m'a demandé de reprendre la relation et d'éviter la rupture.

A · Je l'ai appelé le jour même pour écouter, sans me justifier. J'ai réuni la logistique pour comprendre, puis proposé un point hebdo et un suivi partagé.

R · Contrat renouvelé deux mois plus tard, commandes en hausse de 15 % l'année suivante.

+R · Un client mécontent veut d'abord être entendu. Aujourd'hui je mets ce suivi en place dès le départ.

> LE RECUL MARCHE AUSSI POUR LES ÉCHECS
>
> « Parlez-moi d'un échec » n'est pas un piège. Le recruteur veut voir ce que vous en avez fait. Sans le Recul, un échec reste un échec. Avec, c'est une preuve de maturité.

À vous VOS HISTOIRES PRÊTES

Trois fiches à remplir.

Partez de vos 3 réussites de la page 4. Avec 5 histoires prêtes, vous répondez à presque toutes les questions.

Histoire 1 · _____

S · T

A

R

+R

Histoire 2 · _____

S · T

A

R

+R

Histoire 3 · _____

S · T

A

R

+R

Étape 08 LE CLOSING

08

Ne laissez pas filer une opportunité.



LE REMERCIEMENT · SOUS 24 H

Bonjour [Prénom], merci pour notre échange. Ce que vous m'avez dit sur [enjeu précis] m'a encore plus donné envie de rejoindre l'équipe. Je pense pouvoir y contribuer vite grâce à [votre preuve].

LA RELANCE · DATE PASSÉE

Bonjour [Prénom], je reviens vers vous au sujet du poste de [poste]. Je reste très intéressé·e. Avez-vous de la visibilité sur la suite du processus ?

Les questions à poser

- Quelles sont les priorités du poste sur les six premiers mois ?
- Qu'est-ce qui ferait de cette embauche une réussite, pour vous ?
- Et pour vous, comment ça se passe depuis votre arrivée ?
- Quelles sont les prochaines étapes ?

Parler salaire

- Renseignez-vous avant : études de rémunération, offres comparables, votre réseau.
- Annoncez une fourchette dont le bas vous convient vraiment.
- Parlez rémunération globale : variable, télétravail, formation.

> L'ŒIL DE LA COACH
>
> Un refus dit qu'il n'y avait pas de match à ce moment-là, pas que vous ne valez rien. Demandez un retour : c'est la meilleure information pour la suite.

Étape 09 LE MARCHÉ HYBRIDE

Entre salariat et freelance, une vraie porte d'entrée.



J'ai passé 5 ans chez Malt à recruter et accompagner des freelances. Les entreprises ont des besoins plus ponctuels, les carrières se construisent de moins en moins en ligne droite. Junior ou senior, une mission peut mener à un poste.

Ce que ça vous apporte

- Montrer ce que vous savez faire
- Gagner vite en expérience
- Des missions à ajouter au CV
- Un réseau qui s'élargit

Et quand on est senior

- Conseil, management de transition
- Votre expérience se vend à la mission
- Une mission réussie ouvre souvent un poste

Où s'inscrire

Malt

La plus large en France, tous métiers.

Crème de la Crème

Tech, data, marketing, sur sélection.

Comet

Profils tech et data.

Free-Work

Missions IT et informatique.

LinkedIn

Section « Services » et votre réseau.

Upwork

Missions à l'international.

POINT DE VIGILANCE

Vérifiez votre situation avant : statut, droits au chômage, cumul possible. Un rendez-vous France Travail évite les mauvaises surprises.

Paramétrer un profil Malt qui ressort.

Un client tape un métier dans la barre de recherche. L'algorithme lui propose des profils. Votre travail : être clair pour lui, et pour le client.

1 Un titre identique au poste visé

Les mots que le client tape, pas une formule créative. « Chef de projet CRM », pas « Couteau suisse du marketing ».

2 La bonne catégorie principale

Vous pouvez choisir plusieurs catégories de métier, mais la principale pèse le plus pour l'algorithme. Regardez dans quelle catégorie sont rangés les profils qui marchent dans votre spécialité.

3 Peu de mots-clés, mais les bons

L'algorithme se perd si vous mettez trop de compétences différentes. Gardez les plus importantes, et reprenez exactement les mêmes dans vos compétences et vos expériences.

4 Une description sharp

Ce que vous faites, pour qui, avec quels résultats, et comment vous travaillez. Quelques lignes nettes valent mieux qu'une longue biographie.

5 Des recommandations, dès le départ

Demandez-en à d'anciens managers, collègues ou clients. Un profil sans avis inspire moins confiance, même excellent.

ENSUITE

Tenez votre disponibilité à jour, répondez vite aux messages, et après chaque mission, demandez une recommandation.

Étape 10 LA PRISE DE POSTE

10

Vous avez le poste. Tout commence.

La période d'essai, c'est l'entreprise qui vous découvre, et vous qui découvrez l'entreprise. Le stress du soir, la peur de ne pas être à la hauteur : c'est normal, et ça se prépare.

Votre posture

Prendre votre place sans surjouer. Écouter beaucoup, puis proposer.

Vos croyances limitantes

« Je dois tout savoir tout de suite. » On les remet à leur juste place.

Votre énergie

Un rythme tenable. Une période d'essai se joue sur la durée.

Installez vos instances dès le départ

AVEC VOTRE HIÉRARCHIE

Un point régulier, hebdo ou tous les 15 jours. Venez avec votre ordre du jour : avancées, blocages, décisions à prendre.

AVEC VOTRE ÉQUIPE

Un rituel collectif court, et un tête-à-tête avec chaque personne clé dans le premier mois.

LES POINTS D'ÉTAPE

À 1 mois, à mi-période d'essai, puis avant la fin. Demandez-les vous-même.

À cocher **Vos premières semaines**

- [ ] Clarifier ce qui fera de vos 6 premiers mois une réussite
- [ ] Rencontrer chaque personne clé
- [ ] Noter ce qui vous surprend
- [ ] Viser un premier résultat visible
- [ ] Caler vos points d'étape
- [ ] Garder une trace de vos réussites

Pour aller plus loin

Objectifs clairs, roadmap des 6 premiers mois, période d'essai sereine : c'est tout l'enjeu du **Parcours complet**, page 26.

ILS EN PARLENT

Des retours de personnes que j'ai formées, coachées ou managées.

Pauline
★★★★★
Coaching individuel · Avocate

« Marie m'a aidée à clarifier mes objectifs et à prendre des décisions concrètes. J'ai particulièrement apprécié [...] sa capacité à me faire avancer sans décider à ma place. »

Asmahane
★★★★★
Coaching individuel · DRH

« Elle sait créer un climat de confiance propice aux échanges [...] Je recommande Marie à 100 % tant sur son professionnalisme, son expertise et sa bienveillance. »



Anaïs Couturier
★★★★★
Fondatrice · Adjace

« Je repars avec de nombreux déclics, des outils concrets et une vision beaucoup plus claire de mon rôle de dirigeante et manager. »



Yaëlle Vaillant
★★★★★
Senior Project Partner · Malt

« Ce que je retiens avant tout, c'est l'équilibre qu'elle incarne entre exigence, humanité et discernement [...] »



Hanna Cohen Sebban
★★★★★
Global Partnerships · Managée par Marie

« Marie est une manager rare, qui sait parfaitement encadrer ses équipes grâce à une écoute active [...] »



Christine Hans
★★★★★
Extia puis Malt

« Marie se distingue par une approche calme, mature et très professionnelle. Elle crée naturellement de la confiance et prend le temps de comprendre les besoins. »



Elise Bonnion
★★★★★
A travaillé avec Marie chez Malt

« J'ai pu apprécier sa ponctualité, son organisation, sa pédagogie et sa capacité à communiquer clairement [...] »



Charles Tisseyre
★★★★★
Client · Coaching individuel

« [...] Je repars avec des outils concrets et une vision plus claire de la suite. »

Une recherche, pas un marathon.



Un rythme

Des créneaux fixes, de vraies pauses. La recherche ne déborde pas sur tout.

Ce que vous maîtrisez

Comptez vos échanges, candidatures ciblées, relances. Pas les réponses.

Un refus à sa place

Il porte sur un match, à un moment donné. Pas sur votre valeur.

Pas seul·e

Un binôme, des alumni, un coach. Le dire aide à clarifier.

Plan d'action

Vos 7 prochains jours

- [ ] **Jour 1** · Écrire votre phrase cible (page 5)
- [ ] **Jour 2** · Lister vos 3 réussites et vos 15 entreprises
- [ ] **Jours 3 et 4** · Revoir le haut du CV, le titre LinkedIn, la lettre type
- [ ] **Jour 5** · Lancer une veille IA sur vos cibles (page 12)
- [ ] **Jour 6** · Enregistrer votre pitch, vous inscrire à un événement
- [ ] **Jour 7** · Contacter trois personnes, dont un alumni

ET SI ON AVANÇAIT ENSEMBLE ?

Vous voulez être dans le job qui vous correspond, sans y perdre des mois.

Ce guide vous donne la méthode. Le coaching vous aide à l'appliquer à votre situation : votre socle, vos candidatures, votre profil Malt, vos entretiens, votre prise de poste.



1 SÉANCE

Coaching flash

Un entretien, une décision.

150 €

Le plus populaire

4 SÉANCES

Booster sa candidature

CV, LinkedIn, pitch, entretiens, WhatsApp.

560 € ou 2 × 280 €

6 SÉANCES

Trouver son poste idéal

Socle, cible, stratégie, WhatsApp.

840 € ou 2 × 420 €

Séance supplémentaire : 140 €. Visio ou présentiel. Tarifs pour une personne qui finance elle-même son accompagnement. TVA non applicable, art. 293 B du CGI.

Échange · 30 min

Faire le point

Pour voir si le coaching est le bon format.

Le quiz

Où en êtes-vous ?

mariebras.fr/coaching-carriere