

DAVID RENARD
52 Rue Abbé Cornier
59110 LA MADELEINE
Tel: 06 07 16 07 74

PMC Lingerie
A l'attention de Monsieur CORNILLON
29 Rue des Châteaux
59444 WASQUEHAL

Objet: Candidature Chef des Ventes

Lille, le 3 Juin 2009

Monsieur,

Désireux de rejoindre PMC Lingerie acteur majeur de la lingerie de jour et fortement implanté en grande distribution grâce à son excellent rapport qualité prix, je vous propose ma candidature pour le poste de Chef des Ventes National FMS.

Issu d'un Master à l'EDHEC de Lille, j'ai commencé par façonner mon expérience dans des sociétés reconnues et leaders sur leur secteur d'activité. Mes dix années d'investissement dans l'univers du Textile avec des fonctions évolutives de Chef de Secteur, de Chef des Ventes Régional puis de Key Account Manager m'ont permis de développer ma force de proposition, ma sensibilité produits ainsi que mon esprit d'équipe.

Aujourd'hui, je souhaite développer mes compétences au sein d'une entreprise où la stratégie est orientée innovation et différenciation, afin de m'investir pleinement à la croissance de votre société. D'autre part, je souhaite vous apporter mon expertise en terme de négociation commerciale, mon sens du résultat, ma bonne

connaissance des différents circuits de distribution, ainsi que mon expérience managériale directe et transversale acquise au sein du groupe Chantelle.

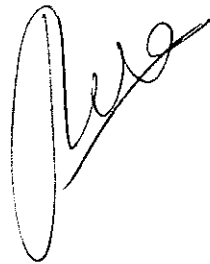
Les valeurs de votre entreprise sont en parfaite adéquation avec mes attentes.

Enfin, la perspective de faire réussir et de fédérer ma future équipe m'incite aujourd'hui à vous rejoindre.

Je me tiens à votre disposition pour vous rencontrer lors d'un entretien afin d'échanger sur vos attentes, sur mes acquis, d'évoquer l'opportunité commune que nous avons de travailler sur ce projet passionnant et l'orientation que vous souhaitez y donner.

Dans cette attente, veuillez agréer, Monsieur, mes salutations distinguées.

David REVARD



Le 11 juin 2009

ANALYSE GRAPHOLOGIQUE : MONSIEUR D.R.

POSTE : ANIMATEUR FORCE DE VENTE

SOCIÉTÉ : HAYS

Candidat dynamique, proche du terrain, exigeant envers lui-même et envers les autres, capable d'entraîner une équipe dans son sillage.

APTITUDES INTELLECTUELLES

D.R. a besoin d'être en prise directe avec le terrain et les faits tangibles. Il a un sens aigu du résultat, de l'utile et de l'efficace. Comme il tient à maîtriser son domaine d'intervention au mieux, il s'efforce de freiner sa nature parfois impulsive pour rassembler les informations qui lui permettront d'être aussi réaliste et lucide que possible dans ses appréciations. Il aborde les problèmes avec pragmatisme, trouve généralement des solutions pratiques adaptées en s'appuyant sur sa connaissance du terrain et sur l'expérience acquise. Il fait preuve de rigueur et de vigilance sur les points importants.

Sa volonté de convaincre peut cependant l'amener à manquer de pondération et de mesure dans ses propos, à faire passer ses messages plus en force qu'en finesse. Ses prises de position sont nettes « carrées » et sans ambiguïté, mais pas toujours nuancées, et il peut manquer d'acuité et de sens critique face à des situations délicates.

COMPORTEMENT DANS L'ACTIVITÉ

D.R. est un « battant » animé d'un vif désir d'expression et d'expansion personnelles qui le pousse à se mobiliser sans restrictions, voire à se dépasser pour ouvrir les portes, mettre en œuvre la stratégie définie par sa hiérarchie et réaliser ses objectifs. Il a de l'ambition, le goût du challenge et de la performance commerciale. Il passe vite de l'idée à la mise en œuvre, n'aime pas que les choses traînent en longueur, et sa volonté d'aboutir lui donne du « mordant. Se frotter aux difficultés n'est pas pour lui déplaire, car il a du

« punch », de la réactivité et de bonnes facultés de rebondissement, ce qui lui permet d'exploiter les circonstances à son avantage.

Accrocheur sans être téméraire, il n'aime pas perdre et se révèle pugnace devant les obstacles, mais l'obligation de résultats aiguise sa vigilance ; d'autre part, l'expérience lui a appris à se canaliser, à mettre un frein à son côté « fonceur » pour mesurer les risques et les enjeux correctement.

COMPORTEMENT SOCIAL ET CARACTÈRE

D.R. prend sa place avec résolution, volonté d'emporter l'adhésion et d'exercer son influence. Il veut légitimer son impact sur les autres, susciter l'intérêt et l'estime de ses interlocuteurs en donnant l'image d'un professionnel affirmé, confiant en ses compétences et en l'avenir, bien décidé à ne pas se complaire dans des doutes ou des états d'âme stériles. Tenace dans les négociations, il sait allier savoir-faire commercial et fermeté pour parvenir à ses fins. Néanmoins, il n'est pas à l'abri de répliques maladroites s'il rencontre une forte résistance.

C'est un homme plein d'énergie, capable de communiquer sa passion du métier, mais toujours sur la brèche, ce qui le rend parfois difficile à suivre pour son entourage. Dans une équipe, il aime entraîner, accompagner, transmettre son savoir-faire, fédérer le groupe autour d'un projet collectif. Il sait déléguer et accorder sa confiance, mais admet difficilement que l'on n'ait pas le même sens de l'engagement ni la même capacité de travail que lui.

CONCLUSION

D.R. présente un tempérament de développeur, de manager, et une réelle volonté de faire la preuve de sa valeur dans des missions opérationnelles. Il peut apporter une collaboration efficace en s'appuyant sur son leadership, son souci d'exemplarité et sur sa connaissance du marché pour dynamiser une équipe. Sa spontanéité naturelle lui impose un travail constant sur lui-même pour garder une hauteur de vue et une vision stratégique.