



SOMMAIRE

Vos formateurs se dévoilent

p.5



« Je pensais que les étudiants et moi, cela ferait deux. Mais au final, je m'éclate. »
Emmanuelle Wermelinger

L'atelier du mois

p.6



« Mon rôle est de rendre compte de l'impact le plus réel possible de leurs actions »
Benjamin Voirin

L'entrepreneur du mois

p.11



Tous les mois, découvrez les entrepreneurs qui vous entourent et apprenez-en plus sur leurs projets

FIER DE NOS ÉTUDIANTS

et de nos collaborateurs !

Nous arrivons à la fin de l'année, une année qui se sera déroulée presque à la normale même si les stigmates de la crise sanitaire sont toujours présents.

La période d'examen bat son plein et les résultats vont tomber dans la foulée. Pour beaucoup ayant déjà eu le baccalauréat en période COVID, c'est le premier véritable examen qui se dresse devant nos étudiants. Nous avons eu la chance de vivre une année « normale », où les cours ont aussi été accompagnés de plusieurs entretiens pour démobiliser, démotiver, accompagner pour redonner du sens suite à l'épisode sanitaire. C'est aussi une réalité de notre métier.

Cette fin d'année c'est aussi l'avènement de nouveaux projets avec **2 nouveaux Campus, celui de Colmar, et celui de Valenciennes**. C'est aussi le développement de l'IMT dans sa structure avec l'**arrivée de 4 nouveaux collaborateurs**. Nous mettons tout en oeuvre pour accompagner au mieux les évolutions des attentes des étudiants mais surtout des entreprises afin d'**améliorer l'employabilité** qui reste notre boussole.

Des moments privilégiés, comme le GALA, qui a permis d'honorer nos diplômés 2021 ont permis une communion des différents campus, avec en point d'orgue un concert d'un groupe composé en majorité de

nos formateurs qui a chauffé à blanc l'ambiance du paradis des sources !

Ce dernier numéro de l'année scolaire, est aussi l'occasion d'appuyer une valeur forte : **l'entrepreneuriat**. Accompagner, promouvoir, aiguiller nos apprentis lancés vers la création d'entreprise est une évidence à l'heure où 30% des jeunes veulent créer leur entreprise. Les accompagner c'est aussi leur faire comprendre le monde de l'entreprise et de la réalité qui les entoure.

Je tenais à remercier l'ensemble des collaborateurs, dévoués à la réussite des étudiants et pleinement mobilisés dans les mutations perpétuelles de notre environnement.

Il me reste à vous souhaiter à toutes et tous d'excellentes vacances, prenez soin de vous dans une période sanitaire incertaine et un monde de plus en plus instable. **Gardons notre optimisme**, nous sommes impatients de vous retrouver à la rentrée pour une année qui s'annonce encore **riche en nouveautés**.

Ralph Spindler
Directeur de l'IMT Business School



IMT Business Game...

L'IMT EN TÊTE !

Les Business Game c'est une semaine d'épreuve qu'ont vécu les étudiants en Bachelor RM2C. Une épreuve en groupe, sur quatre jours. L'objectif ? Créer plusieurs produits, les mettre en place sur un marché, analyser les résultats et faire en sorte de pérenniser l'entreprise. Une entreprise fictive sur le thème des Jus et Soda.

Une épreuve relevée haut la main par cinq groupes de l'IMT Business School dont trois ont fini à la première place ! Le premier avec **Alicia Vella, Serena Michel, Dorian Helin, Océane Houillon et Carole Del-Rosso**. Le deuxième avec **Lucas Meistermann, Léana Lacombe, Julie Dienger et Angéline Lo Castro**. Enfin, celui de **Charlotte Marlière, Kimberley Xavier, Océane Spannagel, Lysa Becker et Rania Attaoui** avec leur projet Entreprise **So, So Much Love** !

L'aventure avait pourtant mal débuté pour « So, So Much Love » ... Le groupe de l'IMT Business School commence en effet son premier tour avec une **8^{ème} place sur les 12 participants**. « Cela prouve bien qu'il ne faut jamais baisser les bras, et ne pas se laisser faire, même si on commence tout en bas et que nos concurrents veulent notre peau », retient Océane.

Une concurrence qu'il a fallu étudier, tour après tour, pour s'adapter aux conditions du marché et réorienter un modèle économique complexe, afin que nos cheffes d'entreprises puissent en tirer un bénéfice à court, moyen et long terme. « *Nous nous sommes rendues compte de la complexité de la gestion d'une entreprise multinationale* », résument-elles. La clé de leur succès ? Le **cohésion** de leur équipe. Malgré les difficultés des débuts, elles ont su avancer main dans la main. Une semaine des plus intense qui leur a permis de sortir de leur zone de confort et de se surpasser.



Interview

MIROIR

À travers notre Interview Miroir, plongez au cœur de l'action aux côtés des alternants de l'IMT Business School. Des alternants qui se lancent dans le grand bain. Découvrez leur retour d'expérience ainsi que l'oeil de leurs tuteurs respectifs.

Margaux Jauneau

2^{ème} année BTS NDRC

SA JOURNÉE TYPE : Lorsque j'arrive, je vérifie les mails, je m'occupe des devis clients. Je pars aussi sur les chantiers pour prendre notamment des métrés. Je suis aussi en contact permanent avec les clients, que ce soit par téléphone ou alors en magasin directement. Et je m'occupe également des implantations produits en magasin, comme celle des tapis pour laquelle nous avons eu carte blanche.

SON RESSENTI : J'ai grandi, en apprenant un nouveau métier que je ne connaissais pas du tout. Au départ, j'avais beaucoup de mal à aller vers les clients. Maintenant, je n'ai plus peur, et ne ressens plus aucun stress ni aucune gêne. Au sein d'une très belle équipe présentant une belle cohésion et une excellente complémentarité, on me laisse beaucoup de liberté sur mes envies. Surtout qu'il faut l'avouer, j'aime tout bouger !



Fabrice Mosbah

Responsable du magasin Saint-Maclou à Kingersheim

L'ŒIL DE FABRICE : Margaux a connu une évolution progressive. Au démarrage, il y a eu de la timidité, comme pour tout le monde. Mais après la première année, il y a vraiment eu un bond dans son évolution commerciale. Margaux est la seule fille de l'équipe. Et la touche féminine est un atout envers nos clients sur la partie décoration, notamment. Margaux a également beaucoup de rigueur sur les étiquettes et dans ses fichiers clients.

SES ATTENTES : On la laisse la plus indépendante possible, surtout sur sa deuxième année. Margaux a des clients qui viennent la voir directement. Elle les rappelle ensuite pour faire le suivi de leurs projets. Elle gère son propre portefeuille client et son chiffre d'affaires. La suite, c'est de confier encore un peu plus d'autonomie et d'expérience à Margaux pour les quelques mois qui nous restent ensemble et de l'accompagner au mieux dans ses projets futurs.



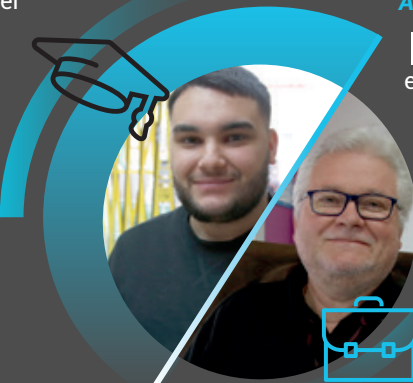
MULHOUSE

Ibrahim Houadef

Première année BTS NDRC

SA JOURNÉE TYPE : Mes missions c'est d'aller chez le client. Notre spécialité c'est la vitrerie. S'il a une vitre cassée, je vais chez lui prendre les mesures, établir un devis, envoyer à l'assurance et m'assurer que l'on soit bon pour accord.

SON RESSENTI : Je suis en confiance car je suis très bien accompagné. J'ai découvert un métier très varié, allant de la vitrerie que j'adore, à la menuiserie qui n'est pas encore mon point fort. J'apprécie aussi le changement de vitrage, jusqu'aux vitrines commerciales. Je dois progresser et continuer à pousser mes connaissances des produits pour pouvoir les mettre davantage en avant et bien conseiller les clients, dans le but de rester ici, et de pourquoi pas, prendre un jour le relais d'Éric.



Éric Mozon

Responsable technique et commercial Art du Verre à Belfort

L'ŒIL D'ÉRIC : Il apporte sa jeunesse, il est très motivé, c'est quelqu'un de bien. Et il ne faut pas oublier qu'il apporte aussi son physique, qui est très important dans notre métier. Ibrahim est notre premier alternant et ce n'est que du positif. Il a beaucoup évolué et il commence à devenir autonome. Il va aussi sur les chantiers, il prend les mesures avec moi, il a le contact avec la vitrerie. Et il passe bien auprès des clients. Il s'est très bien intégré.



SES ATTENTES : Je lui transmets mes compétences pour qu'il puisse reprendre derrière moi.

BELFORT

Vos formateurs

SE DÉVOILENT

Passionnée d'orthographe, elle la maîtrise à la perfection. Emmanuelle Wermelinger en a même fait son métier. Elle intervient auprès des filières Ressources Humaines et Manager de Projets depuis janvier 2022, sur la base du volontariat.

Les dictées et les participes passés sont ses dadas. Son histoire avec le français et ses règles avait pourtant mal commencé. « Au collège, j'ai le souvenir d'un tyran (ndlr : son professeur). Je passais mes récréations à corriger mes fautes », se souvient Emmanuelle Wermelinger. Preuve que rien n'est irréversible, le déclic arrive au lycée. Juriste de formation, il lui faut une dizaine d'années pour se rendre compte qu'elle ne s'est pas engagée dans la bonne voie... « Je voyais tous ces gens qui avaient des lacunes de français. Je me suis toujours dit que je pourrais les aider, une fois à la retraite. »

Des managers aux alternants, en passant par les infirmières

Sa réorientation arrive finalement plus tôt que prévue... Emmanuelle Wermelinger passe les certifications, apprend le métier de lectrice et correctrice professionnelle, obtient même une spécialité en réécriture et lance sa petite entreprise de mise

à niveau auprès d'un public adulte. Des particuliers, beaucoup de professionnels aussi, qu'elle rencontre au cœur des entreprises. « Je les aide à se sentir à l'aise dans l'écriture de lettres, d'e-mails, de comptes rendus. Je m'adapte à chaque public, des managers aux infirmières. » Un panel qui s'est étoffé avec l'IMT Business School. « Je pensais que les étudiants et moi, cela ferait deux. Mais au final, je m'éclate ! »

« On améliore leurs courriers types, on travaille leurs dossiers et leurs mémoires »

Emmanuelle Wermelinger se plaît à leur partager ses petits trucs. Elle les fait progresser dans la rédaction d'offres, de réponses à des candidats potentiels, aussi bien qu'à des e-mails conflictuels. « Pour passer un message désagréable à un client, tout en conservant une bonne relation, il faut savoir y mettre les formes. » Emmanuelle Wermelinger aide ses étudiants dans tous leurs écrits.

Une bonne orthographe reste une garantie de crédibilité et d'évolution de carrière. Emmanuelle Wermelinger sait transformer cette petite bête noire en un véritable jeu.

Emmanuelle Wermelinger,
l'orthographe décomplexée



Lise Charneau

la globe trotteuse du développement commercial

Femme de terrain, Lise Charneau a occupé des postes de Directrice Générale et Commerciale pour les plus grands. Depuis trois ans, elle transmet sa passion du métier et ses différentes facettes aux filières commerciales de l'IMT Business School de Wittelsheim.

Son moteur, c'est le cœur. Ses étudiants, elle les aime. Elle plante pourtant un cadre strict d'entrée de jeu. « S'ils sortent du cadre, nous ne serons pas copains. » Lise Charneau se plaît à faire grandir ses alternants. « Pourquoi enseigner ? Parce qu'il faut transmettre. J'aime cette jeunesse, elle absorbe tout ce qu'on lui offre, du moment qu'on la considère et qu'on lui donne de la place. » Lise Charneau, ce sont aussi des méthodes peu conventionnelles, mais qui permettent d'aiguiser le regard. « Le monde, c'est voir loin. Certains cours, nous les faisons debout sur la chaise ou alors au ras du sol. En début d'année, je leur demande de faire une photo du parking et une autre, depuis le 5^{ème} étage. Lorsqu'ils s'égarent en cours d'année, je leur demande où ils se situent... »

La prospection téléphonique, son challenge favori

La vie professionnelle de Lise Charneau a été faite de voyages tout autour du globe. Elle a occupé des postes de Direction Générale et Commerciale au cœur d'usines de production des

plus grands industriels. « J'étais en charge du développement commercial, mais aussi de l'ajustement de l'offre par rapport à la demande, que ce soit pour du luxe, de la cosmétique, de la parfumerie, de l'agroalimentaire, de l'environnement. » Et la prospection téléphonique restait sa mission favorite. « Décrocher un rendez-vous est un premier succès. Il faut faire preuve de beaucoup d'écoute, savoir reformuler et adapter ce que l'on a compris au client. Il faut l'emmener plus loin que sa première vision. »

« Ne pas négliger l'affect »

Lise Charneau confronte en permanence cette expérience terrain à ses étudiants. « Je leur donne des cas concrets, je leur demande de réfléchir à des situations données pour lesquelles ils doivent bouger les curseurs en fonction des paramètres. Je les invite aussi à faire évoluer leur vocabulaire en utilisant davantage le langage professionnel. » La formatrice aime sortir des sentiers battus en faisant notamment appel aux neurosciences. « Elles nous aident à comprendre plein de choses. Il y a quelques années, par exemple, on avait ce parfum vanillé dans les banques parce que c'est une odeur qui rassure. Les odeurs, les couleurs, les ambiances... Tout a un impact. Et il ne faut pas négliger l'affect. Une vente se concrétise parce qu'on est parvenu à emmener son client ailleurs, et on a tous besoin d'ailleurs, non ? » C'est justement ce côté humain, empathique et ses qualités d'écoute qui ont permis à Lise Charneau d'exceller dans le business. Un business qu'elle côtoie encore à travers Alsace Consulting, son entreprise de Développement Commercial et Marketing.



L'ATELIER DU MOIS

Benjamin Voirin, le marketing durable

Ingénieur de formation en agroalimentaire, aujourd'hui consultant en stratégie, Benjamin Voirin aide les plus grandes multinationales à aller vers un raisonnement et un business plus durables pour la planète. Il est aussi à l'origine du média **"In Nuts We Trust"**. Un moyen pour lui, d'aider le néophyte à se repérer dans la jungle alimentaire. Cet invité de marque a animé un atelier de 2 heures auprès des Bachelor Responsible Marketing de Wittelsheim. Parce que les enjeux du marketing et de la communication sont désormais intimement liés au développement durable.

La réalité

Elle s'appelle le dérèglement climatique. « *Nous habitons sur la même planète avec les mêmes ressources qui s'épuisent. L'objectif, pour les entreprises, est d'avoir un business pérenne qui dure et fleurisse, dans un contexte de changement climatique. Ce dérèglement impacte leur vie, et surtout leur survie.* » Les entreprises doivent en effet adapter leur mode d'approvisionnement, de production et surtout de communication face à ces enjeux. Leur business est désormais intimement lié aux enjeux environnementaux.

Ne pas tomber dans le Greenwashing

« *Aujourd'hui, tout est vert, tout est green. On va au travail avec une green car, on utilise de la green électricité, on part en vacances avec un avion neutre en carbone... Mais la réalité, c'est que ces produits ne permettent pas de lutter contre le dérèglement climatique.* »

Le rôle des communicants et marqueteurs

Ils sont en contact direct avec le client et indirectement avec le consommateur. Leur rôle est de dire les choses vraies et surtout, ne pas sur-ajouter des bénéfices inexistantes à des produits. Les clés d'une stratégie de communication et de marketing juste vont aller jusqu'à la mesure de l'impact du produit, avec un vrai regard objectif.

Un atelier en deux temps

Une première partie avec des données scientifiques pour faire prendre conscience aux étudiants de l'importance de ce dérèglement climatique et de ses effets actuels mais aussi à plus long terme. « *C'était un moment un peu down. Parce que se retrouver finalement face à ces enjeux reste douloureux pour un public néophyte.* » Après avoir soulevé toutes ces problématiques, il a fallu la clé de l'adaptation à ce changement climatique. « *Elle passe par une communication respectueuse de l'environnement mais surtout, la plus vraie et la plus durable possible.* »

Pourquoi venir à l'IMT ?

« *Il me paraît forcément évident et important que les étudiants soient au fait de l'ensemble de ces problématiques et enjeux. Ils doivent également être sensibilisés à ce greenwashing pour ne pas tomber dedans.* »

Un sujet sensible

Il faut une approche particulière pour aborder le sujet sensible des problématiques de dérèglement climatique. Premier pilier, connaître son sujet avec des informations objectives et sourcées. « *Il existe aujourd'hui une bibliographie scientifique intéressante sur les problématiques de l'érosion, de la perte de la biodiversité, l'injustice sociale et le dérèglement climatique. Ils forment une cause globale sur laquelle tout le monde doit travailler.* » Deuxième pilier, le courage. « *Une fois qu'on est sûr de ses sources et qu'on arrive à avoir la vision la plus systémique possible, il faut s'armer de courage face à des populations au mieux climatoprudentes ou au pire climatosceptiques, qui ne croient pas du tout au dérèglement climatique.* » Troisième pilier, être et se montrer convaincu de cette réalité mais aussi du bien fondé de l'action et des leviers des entreprises pour lutter contre cette problématique. « *Mon rôle est de rendre compte de l'impact le plus réel possible de leurs actions pour pouvoir établir de nouvelles stratégies.* »

DE L'ATELIER AU CONCRET :

L'IMT Business School passe au vert ! En ouvrant une commission **"Développement durable"** avec la mise en place d'actions vertes. Benjamin Voirin est le parrain de cette commission. Affaire à suivre.

Une interview à retrouver en version intégrale sur la chaîne YouTube IMTV.

27 avril 2021, une date qui marquera durablement l'IMT Business School avec cette soirée de remise de diplômes dans le cadre exceptionnel du Paradis des Sources. L'occasion aussi de mettre à l'honneur quelques-uns des majors de promo, à qui nous avons posé une question simple :

"ET TOI. OÙ TE VOIS-TU DANS CINQ ANS ?"

Noée Renaudin

Bachelor Marketing Commercial et Expérience Client Belfort et Mulhouse

Dans cinq ans, j'aurais cinq années de maturité supplémentaires, j'aurais vécu de nouvelles expériences, découvert de nouvelles personnes et j'espère surtout avoir relevé de nouveaux challenges et saisi de nouvelles opportunités au sein de l'entreprise dans laquelle j'évolue aujourd'hui. Quoi qu'il arrive, j'aurais fait mon maximum pour apprendre et évoluer dans mon domaine actuel qui est la finance. Les connaissances et les compétences acquises par nos diplômes sont tellement vastes et complètes que ce ne sont pas les opportunités qui me manqueront à l'avenir. J'en suis certaine !

Océane Spannagel

BTS Professions Immobilières Mulhouse

Toujours à l'IMT Business School, pour un Bac +19. (Rires). Non, plus sérieusement, j'espère avoir décroché d'ici là un CDI plutôt sympa au sein d'une société qui me plaît, comme B-Hive, suite à l'obtention de mon master ou alors être à la tête de ma propre société de communication et d'événementiel.

Mathieu Illuminati

BTS Négociation et digitalisation de la relation client Mulhouse

Je me vois à un poste, ou du moins dans un emploi par lequel mon travail sera reconnu et valorisé. Le plus important pour moi est d'apporter une plus-value à l'entreprise dans laquelle j'évoluerai. Que j'ai des responsabilités ou non, peu importe. L'essentiel pour moi est d'apporter ma pierre à l'édifice.

Annabelle Kempf

BTS Négociation et digitalisation de la relation client Mulhouse

Dans cinq ans, je m'imagine exercer le métier qui me passionne tant, celui de chef de projet événementiel dans des grandes villes, à la tête d'un projet de restauration à mon nom et pourquoi pas imaginer l'ouverture de ma propre agence événementielle. Une chose est certaine, c'est qu'il faut se donner les moyens de réussir et être fier de ce que l'on fait !

Axelle Bigey

Bachelor Responsable d'Affaires Immobilières Mulhouse

Dans cinq ans, je me vois toujours chez Créa Immobilier, l'entreprise qui m'a fait grandir et j'espère bien, d'ici là, avoir appris, évolué et grandi !



La vie de

L'IMT

les Conditions de Travail

L'Apéro Mindset : la conférence animée par les alternants

L'Apéro Mindset, c'est le nouveau concept lancé par l'IMT Business School. Un concept inauguré par Eda, Celik avec Sahra, toutes deux en Mastère RH.

Le sujet de ce premier Apéro Mindset ? La QVCT - la Qualité de Vie et des Conditions de Travail - le nouveau mot à la mode dans la politique RH des entreprises. Une notion d'autant plus d'actualité que le Covid a accéléré l'importance du bien-être des salariés en entreprise.

Le QVCT en une phrase : « **Un salarié heureux au travail sera un salarié plus productif** ». Pour y arriver, l'une des clés est de rendre le salarié acteur de l'entreprise par la mise en place d'**actions concrètes et durables** à travers des domaines tels que la santé au travail, le parcours professionnel, l'engagement et le management, les relations au travail ainsi que le climat social.

Relations au travail



Une conférence à retrouver sur la chaîne YouTube du campus, IMTV - « L'importance de la QVCT post COVID »

Alternants au cœur de l'un des campus de l'IMT Business School, l'entrepreneuriat les anime déjà. Découvrez notre nouvelle rubrique "Graine d'entrepreneurs" au cœur de notre IMT Mag#4



GRAINE D'ENTREPRENEURS

Bottle Trip, le coffret gourmand signé Maxime Kibler

Bottle Trip, Quesaco ?

Un coffret de six bières soigneusement sélectionnées - pour un effet au goût 'wahou' - accompagné d'un livret descriptif de 12 pages et de goodies, à l'instar des dessous de verre estampillés Bottle Trip à la sortie de sa première box test. « Je cherche à provoquer un véritable effet de surprise. Si la personne a l'impression de connaître le goût, alors j'ai perdu. »

Qui est Maxime Kibler ?

Un parcours atypique. Après un Bac ES décroché en 2015, il intègre le BTS MUC "de l'époque" à l'IMT. Du haut de ses 17 ans à peine, il réalise alors son alternance au cœur d'un Intermarché et met un terme à ses études en cours d'année. « J'étais complètement paumé et je n'avais en tout et pour tout qu'une expérience de rayon fruits et légumes. » Il tâtonne encore quelques années et parvient même à graver les échelons au sein de l'Hyper U de Burnhaupt, avant une nouvelle remise en question. Maxime tombe alors dans le e-commerce et se forme en parallèle de son job. Ayant trouvé sa voie, il finit par reprendre ses études en intégrant la filière NDRC de l'IMT.

Les débuts de Bottle Trip

Un coffret d'essai lancé fin 2021. 54 coffrets se sont vendus par le bouche à oreille, les réseaux sociaux, ainsi que grâce à la soirée après-ski de l'IMT Business School de Wittelsheim. Bientôt le site : bottle-trip.com

Un modèle en évolution

Parti sur une offre haut de gamme par la rareté de ses produits, Maxime Kibler a réorienté et réajusté sa box avec des produits plus accessibles. « Quitte à faire un pas en arrière, mais trois en avant. Je veux que ma Bottle Trip puisse s'offrir facilement, qu'un maximum de personnes y aient accès et facilement. » S'il a pensé ouvrir une boutique en ligne pour pouvoir vendre ses trouvailles à l'unité, le système de coffret sur abonnement lui permet de limiter les stocks et d'optimiser son organisation.

L'entrepreneuriat, pourquoi ?

« J'ai besoin d'un projet qui me donne envie de me lever le matin. Ma ligne conductrice reste la liberté. Mon objectif de base est de travailler où je veux, quand je veux. »

Sa définition de l'entrepreneur :

« C'est quelqu'un d'ambitieux, qui ose et qui voit arriver les coups. L'entrepreneur a une vision globale mais aussi et surtout un esprit d'anticipation qui lui permet la prise de décision. »



LE PORTRAIT DU MOIS

Fanny Armbruster, la sensibilité et le savoir-faire au cœur de sa stratégie RH

Elle a rejoint l'équipe de l'IMT Business School le 22 avril 2022. Fanny Armbruster est chargée RH et recrutement. Une nouvelle aventure et de nouveaux défis, après des expériences professionnelles au cœur de grand groupes.

Pour elle, l'Humain doit être au cœur de tout. Et c'est pour ses valeurs que Fanny Armbruster a fait le choix de l'IMT Business School. *« J'ai d'ailleurs vécu l'entretien le plus atypique de ma vie. J'ai compris que Ralph cerne les gens sans les faire parler d'eux. »* Et c'est pour sa sensibilité, notamment, qu'elle a été recrutée. Débarquée en avril 2022, elle arrive en plein rush, dans le feu de l'action. Celui du recrutement. *« 80% de mon temps est consacré à mettre en relation les jeunes et les entreprises. Pour le moment, je me concentre sur la rentrée à venir et je m'attache à remplir qualitativement les places à pourvoir. Je m'occuperai de mettre en place des nouveautés RH après cette période mouvementée »*, sourit la jeune femme.

Adecco, Manpower, PSA et Casino Barrière

Après avoir entamé une licence de droit, Fanny Armbruster plonge dans une licence professionnelle de ressources humains en alternance qu'elle mène en parallèle chez Manpower. Elle y assure le recrutement des cadres et du tertiaire. Embauchée ensuite chez Adecco, Fanny gère dans un premier temps le recrutement dans les domaines de la banque et de l'assurance, avant de prendre en charge le domaine du réactif. *« Ce sont des demandes que tu reçois le matin à 9h pour un besoin à 12h! Le contrat de travail doit se faire vite mais bien, en 15 minutes. »* Si elle s'épanouissait

complètement dans ce rôle, Fanny prend le temps de faire une pause bébé pendant laquelle elle passe un CAP pâtisserie en candidat libre. De retour de son congé maternité, Fanny a en charge tous les intérimaires du site PSA pendant plus d'un an. Et puis le Casino Barrière vient la débaucher. *« Cette expérience m'a permis de grandir. J'aime le terrain alors je descendais m'imprégner de l'univers les vendredis soirs, samedi et dimanche. Mais on m'a reproché ma sensibilité... »*

Faire du recrutement une véritable valeur ajoutée

Une sensibilité pour laquelle elle a été recrutée par l'IMT. *« Lors d'un*

entretien, j'analyse la manière dont communique le candidat avec moi. Je cherche à découvrir un savoir être plus qu'un savoir faire. J'observe la façon dont la personne parle, me regarde. Et je l'imagine dans l'organisation pour savoir comment elle s'intégrera à l'entreprise, mais aussi aux collaborateurs déjà ancrés. Je me demande comment eux vont se sentir à son arrivée et comment le candidat se sentira vis à vis de l'équipe déjà constituée. » Une fois le rush de la rentrée passée, la mission de Fanny Armbruster sera de structurer le recrutement, pour en faire une véritable valeur ajoutée. Créer un service de plus en plus professionnel, à destination des entreprises.



Directeur de Publication : Ralph Spindler
Rédaction : Emilie Jafrate | Photos
(sauf mention contraire) : Nicolas Crampé
Conception, mise en page : Agence CACTUS