
MODULE CV

**Comment créer un CV
Efficace et Attractif**

PROFYL

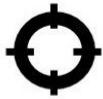
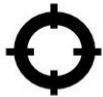


Table des matières

I. INTRODUCTION	2
II. Structure recommandée pour un CV efficace	4
III. Les bonnes pratiques à adopter	8
IV. Ce qu'il ne faut surtout pas faire	11
V. Les Outils	14
VI. L'importance de LinkedIn.....	15
1. Visibilité et crédibilité.....	15
2. Complémentarité avec le CV	15
3. 10 Indispensables à compléter sur ton LinkedIn.....	16
VII. BONUS 1 : Conseils pour rendre son CV impactant.....	23
Mots émotionnels	24
Mots d'actions	24
VIII. BONUS 2 : Conseils pour perfectionner son CV.....	28
IX. BONUS 3 : Conseils pour suivre son SSI LinkedIn	30



I. INTRODUCTION

Pourquoi MOI, pourquoi PROFYL ?

Je m'appelle **Agathe Desfots**, fondatrice de **PROFYL**, une approche née d'un constat simple : trop de candidats compétents passent inaperçus parce qu'ils ne savent pas traduire leur valeur en mots clairs et visibles.

Depuis plusieurs années, j'accompagne des profils très variés — jeunes diplômés, cadres, indépendants — à **mieux se positionner et mieux se raconter**.

Avant de créer PROFYL, j'ai passé plusieurs années dans le **recrutement, la tech et la cybersécurité**, où j'ai vu passer des centaines de CV et de profils LinkedIn... et compris exactement ce qui attire (ou fait fuir) un recruteur.

Ce module s'appuie donc sur **une double expérience** : celle du recruteur qui lit, et celle de la coach qui veut préparer son candidat pour convaincre.

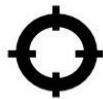
Mon objectif ici n'est pas de te donner une recette, mais **de t'apprendre à rendre ton parcours lisible, crédible et désirable — sans tricher**.

Pourquoi ton CV et ton profil LinkedIn comptent vraiment

Ton CV et ton profil LinkedIn sont bien plus que des supports de candidature. Ce sont **tes deux vitrines principales** dans le monde professionnel. Le CV traduit ton parcours et ta valeur en quelques secondes. LinkedIn, lui, montre ton **énergie, ta crédibilité et ta cohérence dans le temps**.

Les recruteurs ne lisent plus les candidatures comme avant : ils **scannent, comparent, et recherchent des preuves de pertinence**.

- Un bon CV te fait passer la première porte : si tu suis notre module recherche, tu sais qu'il doit être fait sur mesure pour répondre à une annonce précise.
- Un bon profil LinkedIn te garde en mémoire, il est plus généraliste et fait office de vitrine 24/7.



Ce module va t'apprendre à **raconter ton parcours comme une histoire claire, stratégique et lisible**, à transformer tes expériences en résultats, et à construire une image cohérente entre ton CV et ton profil.

Parce qu'aujourd'hui, la question n'est plus : “As-tu de l'expérience ?”
mais “Sais-tu la mettre en valeur ?”

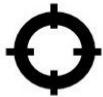
Objectif de ce module

Ce module a pour but de t'aider à **construire un CV clair, lisible et différenciant**, capable d'attirer l'attention d'un recruteur en quelques secondes. Tu apprendras à transformer ton parcours en un message percutant, à parler le langage des recruteurs (et des algorithmes), et à créer une vraie cohérence entre ton CV et ton profil LinkedIn.

Il ne s'agit pas seulement d'un exercice de forme : un bon CV, c'est une **stratégie de visibilité**, une façon de **rendre ton parcours lisible, crédible et désirable**.

À la fin de ce module, tu sauras :

- Identifier les éléments clés qui rendent un CV efficace et attractif.
- Structurer ton CV pour qu'il soit lisible par un humain et un algorithme (ATS).
- Choisir les bons mots pour décrire tes expériences avec impact et précision.
- Éviter les erreurs les plus courantes qui font perdre des opportunités.
- Relier ton CV à ton profil LinkedIn pour créer une image cohérente et professionnelle.
- Mettre à jour ton CV en fonction de ton projet ou d'un nouveau poste cible.



II. Structure recommandée pour un CV efficace

Parlons de l'ossature de ton CV.

On va voir dans cette partie la structuration de ton CV, en te proposant un guide STEP BY STEP.

(pour trouver des templates à remplir, voir le chapitre OUTILS).

1. En-tête / Informations personnelles

- Nom, prénom
- Titre professionnel ou objectif (ex : “Chargé de marketing digital – Growth & Acquisition”)
- Contact : email professionnel, téléphone, lien LinkedIn ou portfolio

Il ne faut surtout pas oublier de mettre ton LinkedIn sur ton CV en forme de lien ou QR code. Ton numéro de téléphone doit aussi figurer sur ton CV. Si on peut seulement te contacter par mail, tu réduis tes chances d'être recontacté.

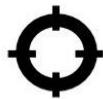
2. Résumé / Profil

- 2-3 phrases pour résumer ton parcours, tes compétences clés et tes ambitions.

Objectif : accrocher le recruteur dès les premières lignes, il faut chercher la cohérence. Voici un exemple ci-dessous :

Ayant acquis une solide expérience en relation client, je suis à la recherche d'une nouvelle opportunité dans ce domaine. J'ai développé des compétences en gestion de leads web, en conseil aux clients et en communication multicanale, de la prise de contact jusqu'au suivi et à la fidélisation.

Dans cet exemple, la personne a fait son CV pour un poste dans la relation client. Son accroche était donc de mettre en valeur les compétences qu'elle maîtrise qui rentrent en lien avec les demandes du recruteur. L'importance de bien comprendre la fiche de poste est clé pour faire un CV impactant auprès du recruteur.



3. Expérience professionnelle

- Liste les expériences de la plus récente à la plus ancienne.

Pour chaque poste :

- Titre du poste, entreprise, dates
- Contexte : je te conseille après avoir mis le titre du poste, la date et le nom de l'entreprise, une partie contexte
- Description concise des missions + résultats concrets

- Exemple :

i. Chargé Marketing – Startup X | 2022–2024

Contexte :

1. Conception et lancement d'une campagne social media → +35 % engagement
2. Optimisation SEO du site → +20 % trafic organique

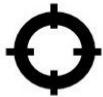
4. Compétences / Hard & Soft Skills

- Hard skills : compétences techniques et métiers (ex : SQL, Photoshop, Excel, SEO)
- Soft skills : compétences relationnelles et organisationnelles (ex : leadership, communication)

En lisant la fiche de poste, fais attention aux **termes récurrents** et repère les compétences que l'entreprise recherche : ce sont **tes mots-clés**.

(les compétences prioritaires pour l'entreprise et le poste.)

Essaie de **les reformuler et de les intégrer naturellement** dans ton CV — à la fois dans la rubrique *Compétences* et dans la description de tes expériences.



Et surtout, appuie chaque compétence sur **un résultat mesurable ou un indicateur concret** : c'est ça qui prouve ta valeur.

Voici un exemple :

Traitements de plus de 50 leads entrants par jour (issus de Le Bon Coin, La Centrale, sites constructeurs,...) via email et téléphone via Kiamo

Si on prend cet exemple, on retrouve du **concret** avec du **mesurable** et **les Hard skills** : Kiamo qui est spécifié / demandé dans l'annonce.

Si je compare ça avec une version moins détaillée, sans PROUVER ce qu'on a fait et par quels moyens, voici un exemple :

Traitements de lead

On voit la différence entre les deux phrases :

- ➔ Les 2 veulent dire la même chose, mais pour un recruteur, si tu donnes des indications concrètes, mesurables avec des Hard/Soft skills, ton CV va briller parmi les autres.

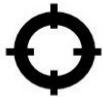
5. Formation / Diplômes

- Diplômes obtenus, établissement, année
- Mentionner les formations complémentaires pertinentes

Si tu as fait des diplômes ou formations en parallèle comme un double diplôme, il faut en parler, même si cette formation n'a pas beaucoup de rapport avec la fiche de poste. Ton double diplôme a de la valeur et peut te démarquer des autres : tu as géré un double emploi du temps, c'est la même école que ton manager, ou cela correspond à une passion du RH ou du fils du président...

6. Projets / Réalisations

- Projets personnels ou professionnels qui démontrent tes compétences



Si tu as fait des choses, il faut le montrer, tu peux le mettre sous forme de lien vers ton site, de QR code ou autre. Tout ce qui ajoute de la valeur à ton profil, il faut en parler si c'est en lien avec le poste.

7. Langues et certifications

- Mentionner le niveau exact (ex : anglais B2, espagnol C1)
- Certifications pertinentes pour le poste (ex : Google Analytics, PMP, CISSP)

Concernant les certifications et les formations par exemple, il ne faut pas mélanger les deux.

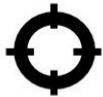
Précise bien si ce sont des certifications et si oui, précise que tu as obtenu le diplôme (la date le numéro d'enregistrement, l'organisme).

Si c'est une formation non certifiante, il faut que tu le précises aussi, ne laisse pas de doute côté recruteur.

8. Centres d'intérêt / Activités extra-professionnelles

- À utiliser seulement si elles apportent de la valeur ou illustrent des soft ou hard skills

Il ne faut pas, par exemple ne pas présenter des projets et à la place dire que tu aimes le ski, ça n'a aucune valeur ajoutée alors que mettre un QR code vers un projet réalisé, si.



III. Les bonnes pratiques à adopter

Dans cette partie, tu vas découvrir les bonnes pratiques essentielles pour construire un CV clair, structuré et percutant.

L'objectif est simple : que tu puisses, quel que soit ton point de départ, reprendre les éléments proposés et transformer ton CV en véritable levier d'employabilité.

1. Clarté et lisibilité

- Un CV doit se lire rapidement : 1 à 2 pages maximum.
- Police simple (Calibri, Arial, Helvetica), taille 10–12 pts par exemple.
- Marges équilibrées et titres bien visibles.

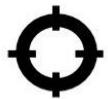
La longueur de ton CV peut dépasser deux pages **si tu as plusieurs expériences réellement pertinentes** pour le poste visé.

À l'inverse, si tu n'as qu'une ou deux expériences mais qu'elles correspondent parfaitement à la fiche de poste, **ne te limite pas à la taille** : la cohérence prime sur le volume.

2. Personnalisation selon le poste

- Adapter le CV à l'offre ou à l'entreprise.
- Mettre en avant les compétences et expériences pertinentes.
- Toujours mettre une phrase d'accroche à ton CV qui rentre en lien avec l'annonce (exemple : si tu cherches un métier dans la relation client et que tu as déjà de l'expérience dedans, il faut faire une accroche en rapport = il faut se mettre en valeur)

Rappelle-toi : le recruteur ne connaît pas tous les métiers. Il va comparer ta fiche de poste et ton CV, en cherchant **des mots-clés identiques**.



L'objectif, c'est de faire miroir avec le poste visé et de lui permettre de comprendre rapidement ce que tu as fait, et en quoi c'est utile pour lui.

3. Orientation résultats

- Ajouter des métriques : Décris tes expériences avec des résultats concrets et mesurables (ex : "Augmentation des ventes de 20 % en 6 mois").
- Mettre l'accent sur tes contributions plutôt que sur tes tâches.

Un recruteur veut savoir ce que tu as fait, il ne veut pas savoir ce que tu as brièvement fait, il veut du concret, du détail et du mesurable :

En quoi tu seras un atout pour la société ?

Que vas-tu apporter ?

Comment il peut être certain de ne pas planter dans son recrutement ?
(SPOILER : parce qu'il voit sur ton CV que tu as déjà eu des résultats)

4. Hiérarchie de l'information

- Les informations les plus importantes (compétences clés, expériences récentes) doivent apparaître en premier après ton accroche.

Quand tu fais une partie compétence dans ton CV, il faut que ses compétences soient dites dans tes expériences aussi. Si tu mets des compétences et que tu n'en parles pas dans tes expériences. Le recruteur ne va pas savoir si tu as vraiment su utiliser ses compétences dans un vrai cas pratique.

Cela revient à ce que l'on disait sur prouver ce que l'on a fait avec des métriques. Tu parles de ce que tu as fait de manière chiffrée et avec quoi ou quelle compétence, quel logiciel, quelle norme ...

5. Design sobre et professionnel

- Pas de couleurs flashy, sauf si c'est un CV créatif pour un poste dans le design. Le mieux sinon c'est d'avoir un CV neutre pour éviter tout avis subjectif.

On cherche ici à communiquer sur ses compétences pour le poste et pourquoi on est le meilleur candidat.



- ✓ Éviter les éléments graphiques inutiles qui distraient de l'information ; à part encore une fois si tu es dans un secteur où pouvoir montrer sa créativité et son savoir-faire sur le design ou autre, est une compétence.

Dans ce cas-là, il est primordial de le montrer à travers ton CV car il peut devenir un démonstrateur de la valeur que tu peux apporter à l'entreprise.

ATTENTION : Certain format ne sont pas conformes aux méthodes de recherche utilisée par les RH, on appelle ses outils des ATS (Applicant Tracking System).

Canva par exemple n'est pas un bon outil pour faire ton CV.

Dû à la façon dont il fonctionne, il va masquer tes mots clés quand ton CV sera publié en ligne et par conséquent quand les RH vont regarder par mots clés, même si tu as mis les bonnes pratiques discutées ci-dessus, tu ne seras pas visible.

Maintenant, tu sais ce qui est indispensable pour ton CV, ce qui va le mettre en valeur et BOOSTER ta visibilité auprès des recruteurs, pas que sur le plan ATS mais aussi d'un point de vue cohérence et impact pour la société qui va te recruter.

TU ES LE CANDIDAT IDEAL PAR RAPPORT A LA FICHE DE POSTE.



IV. Ce qu'il ne faut surtout pas faire

“Les recruteurs passent 7 secondes par CV. “

On entend souvent ce genre de phrase concernant les recruteurs et nos CV, on peut parfois se demander si c'est exagéré. Mais c'est la vérité, on peut le confirmer grâce à notre expérience dans le domaine. Ton CV peut être vu en 7 secondes et si on ne retrouve pas quelque chose qui nous attire l'œil, en 1 clic le refus est fait.

Au-delà des évidences :

- CV trop long (>2 pages).
- Erreurs d'orthographe ou de grammaire.
- Exagérer ou mentir sur ses compétences ou expériences – incohérence avec le profil linkedin.

Un CV mal rédigé est le moyen le plus rapide de passer à côté de ton prochain emploi. Même si tu es un candidat exceptionnel.

Ne laisse pas les 10 erreurs ci-dessous te faire oublier.

1. Lister des responsabilités au lieu de résultats

- ↳ On te recrute pour ton impact, pas pour tes tâches.
- 🚫 « Géré une équipe et supervisé des projets »
- ✓ « Dirigé une équipe de 10 personnes, réduit les coûts de 15 % au T3 »

2. Envoyer le même CV pour chaque poste

- ↳ Un CV générique = une réponse générique.
- 🚫 Le même CV pour tous les emplois
- ✓ Adapter ton CV augmente fortement le taux de réponse



3. Ignorer le système de suivi des candidatures (ATS)

- ↳ S'il n'est pas optimisé avec les bons mots-clés, il devient invisible.
- 🚫 Peu ou pas de vocabulaire spécifique au poste
- ✅ « Mis en place le CRM Salesforce... »

4. Se noyer dans les mots à la mode

- ↳ Les termes vagues masquent la vraie valeur.
- 🚫 « Synergisé des solutions évolutives »
- ✅ « Lancé le produit avec 3 semaines d'avance »

5. Utiliser un langage passif

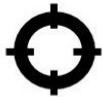
- ↳ Le passif = l'oubli.
- 🚫 « Le processus a été développé par moi »
- ✅ « Conçu un système d'intégration, réduit le temps de montée en compétence de 20 % »

6. Traiter son CV comme une biographie

- ↳ Ce n'est pas ton histoire de vie, c'est ta bande démo.
- 🚫 Chaque poste depuis 2000
- ✅ Se concentrer sur les 10 à 15 dernières années

7. Commencer par un objectif banal

- ↳ Ton introduction doit montrer ta valeur immédiatement.
- 🚫 « Professionnel motivé à la recherche d'opportunités... »
- ✅ « Directrice marketing ayant augmenté le chiffre e-commerce de 47 % »



8. Négliger la hiérarchie visuelle

- ↳ Si le CV est difficile à survoler, il ne sera pas lu.
- 🚫 Bloc de texte sans aération
- ✅ Titres en gras, puces claires, espaces blancs

9. Oublier les compétences humaines et de leadership

- ↳ L'influence compte autant que les résultats.
- 🚫 Contenu purement technique
- ✅ « Encadré 5 analystes, animé des formations internes »

10. Terminer par “Références disponibles sur demande”

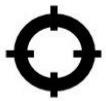
- ↳ Ne gaspille pas de l'espace — chaque ligne compte. Les recommandations auront plus d'impact sur linkedin.
- 🚫 « Références disponibles sur demande »
- ✅ Remplacez par une réalisation ou une compétence supplémentaire

Ton CV n'est pas qu'un résumé.

C'est un argumentaire sur la façon dont tu peux occuper le poste qui t'intéresse.

Alors, voici la vraie question :

L'emploi de tes rêves t'appellerait-il après l'avoir lu ?



V. Les Outils

Les outils suivants peuvent te permettre de gagner du temps, nous les trouvons particulièrement pertinents.

<https://www.tealhq.com/tools/resume-builder>

Ce site te permet non seulement de mettre en page mais aussi de coller au mieux aux offres d'emploi que tu cibles, en intégrant les mots clefs et les compétences demandées.

<https://www.jobscan.co/resume-builder>

Ce site permet de créer ton CV et assure qu'il sera conforme au ATS te permettant d'avoir une meilleure visibilité avec ton CV. L'outil est gratuit et permet un certain nombre de créations de CV par jours.

<https://www.modeles-de-cv.com/modeles-cv-ats/>

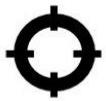
Des modèles de CV gratuits qui passent les ATS.

Les conseils de l'APEC pour un CV « ATS friendly » :

<https://www.apec.fr/candidat/optimiser-votre-candidature/candidature/fiches-avis/optimisez-votre-cv-pour-passer-le-filtre-des-ats-.html>

Voici un site qui permet de charger ton CV et une fiche de poste et te donne un feedback sur si ton profil match ou pas. (1 utilisation gratuite par heure)

HYPERLINK "https://www.epimoni30.com/analyse-cv-et-offre?utm_source=chatgpt.com"



VI. L'importance de LinkedIn

LinkedIn est devenu l'un des premiers outils de sourcing pour les recruteurs.

https://www.challenges.fr/entreprise/tech-numerique/linkedin-impose-son-profil-au-monde-du-recrutement_234294

Quel que soit le poste que tu recherches, tu as besoin d'être visible par les recruteurs, les managers, directeurs de la société que tu vises.

De plus, l'importance et l'intérêt de LinkedIn s'illustrent également dans les phases de recherche et de networking.

VOUS NE POUVEZ PAS PASSER A COTE !

1. Visibilité et crédibilité

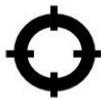
Il faut vraiment voir LinkedIn comme ton identité numérique, c'est ton CV, ton portfolio qui est là 24/7. C'est pourquoi il est primordial de le maintenir à jour et surtout de le rendre le plus pertinent possible.

- a. LinkedIn permet aux recruteurs de valider tes expériences et recommandations.
- b. Les profils incomplets ou non à jour peuvent nuire à ton image.

2. Complémentarité avec le CV

- c. CV = résumé ciblé pour une candidature
- d. LinkedIn = profil vivant, détaillé, incluant recommandations, publications, projets

Astuce : Mettre le lien LinkedIn sur le CV pour faciliter la vérification et renforcer ta crédibilité.



3. 10 Indispensables à compléter sur ton Linkedin

1. Tagline de ton profil avec des mots clefs

Le titre du profil est l'un des éléments les plus importants sur linkedin. Il impacte directement ton score SEO c'est-à-dire ta visibilité en ligne.

Exemple :

✓ "Consultant SEO | Expert en Acquisition de Trafic"

⚠ "Expert Digital" (trop vague) ou pire une métaphore "Ninja NoCode"

2. Titres des postes actuels et passés

L'algorythme de linkedin prend en compte les intitulés de postes actuels et passés. Chaque poste doit être formulé avec les bons mots clefs pour respecter la taxonomie linkedin. Inspire-toi des offres d'emploi et de mission.

✓ Exemple optimisé :



Business Manager - Ingénieur d' Affaire

Anotech Energy · CDI

sept. 2014 - avr. 2016 · 1 an 8 mois

Région de Boulogne-Billancourt, France

Résultats : + 22 démarriages en 12 mois

...

...voir plus

❖ Négociation, Développement commercial et 15 compétences de plus



Project Manager - Chef de Projet

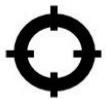
WESTINGHOUSE NUCLEAR SERVICES

mai 2011 - août 2014 · 3 ans 4 mois

Orsay - France - USA

Chef du projet / Project Manager TEL - OHT (iSCWO).

Responsable des équipements - Technical Manager and Lead on TEL - OHT ...voir plus



⚠ **Erreur à éviter :** Mettre un titre trop généraliste ou flou, comme "CEO" ou "Founder". Cela n'apporte rien car personne ne recherche "Fondateur".

Comme tu peux le constater sur mon profil Linkedin, c'est ce que j'ai pourtant renseigné : MAIS je ne suis pas en recherche d'emploi 😊 .

Expérience

+



Directeur-fondateur

CYBERMYNE · CDI

mai 2023 - aujourd'hui · 2 ans 6 mois
Rennes, Bretagne, France · Hybride

J'ai décidé de créer CYBERMYNE, ESN à IMPACT, engagée pour la sécurité numérique !
Concrètement :... [...voir plus](#)

✉ Comptes clés, Vente consultative et 41 compétences de plus

3. Postes recherchés renseignés dans mes objectifs

Dans la section OBJECTIFS, indique que tu es à l'écoute de nouvelles opportunités.

La recherche d'emploi ne se rapporte pas qu'aux CDI. Cela inclut aussi les missions en freelance ou bien les « sides projects ».

Il est important de se positionner sur les intitulés de postes respectant la taxonomie LinkedIn. N'impose pas ton jargon, sélectionne les intitulés les plus proches de ton activité que propose LinkedIn.

À l'écoute de nouvelles opportunités

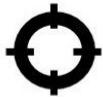
Postes de Global Key Account Manager, Account Manager Key Account, Responsable ...

[Afficher les détails](#)



Indique tes préférences en matière de :

- Localisation
- Type de contrat
- Disponibilité



Pas besoin d'afficher un « Open to Work » : La perception est mauvaise.

Tu seras plus visible auprès des recruteurs et des clients qui effectuent des recherches sur linkedin via linkedin Recruiter.

Modifier les préférences d'offres d'emploi X

Account Manager Key Account X

Responsable grands comptes X **Directeur commercial X**

Cadre dirigeant X

+ Ajouter un poste

i Vous avez atteint le maximum

Types de lieux*

Sur site ✓ **Hybride ✓** **À distance ✓**

Lieux (sur site)*

Bretagne, France X **Ville de Paris, Île-de-France, France X**

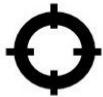
Supprimer **Enregistrer**

4. Partie information bien renseignée

La section « INFOS » est un résumé du profil et une opportunité d'intégrer naturellement des mots clefs pertinents tout en expliquant ton expertise.

✓ Checklist :

- ✓ Décris ton parcours et expertise en intégrant des mots-clés
- ✓ Ajoute des résultats chiffrés pour crédibiliser ton profil
- ✓ Utilise un call-to-action (CTA) pour inciter à la prise de contact
- ✓ Ajoute ton e-mail en fin de texte plus un lien de prise de RDV



⚠️ Erreur à éviter :

- ✓ Rédiger un texte générique sans structuration, sans mots-clés, ni personnalisation et sans appel à l'action

5. Compétences correctement sélectionnées

Choisis des compétences spécifiques et recherchées : « SEO », « SEA » dans le cadre d'un expert SEO.

Les compétences influencent le classement du profil dans les résultats de recherche.

✓ Bonnes pratiques :

- ✓ Choisis les compétences en français (les français parlent français).
- ✓ Mets au moins 10 compétences en rapport avec ton métier
- ✓ Place en top 5 les compétences les plus stratégiques dans ta partie Infos (exemple : SEO, Référencement, Google Ads, Marketing, SEA)
- ✓ Demande des recommandations sur ces compétences

⚠️ Erreurs à éviter :

- ✓ Ajouter des compétences hors sujet
- ✓ Ne pas en mettre assez de compétences en lien avec son activité.

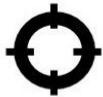
6. URL personnalisée

L'URL du profil est un critère SEO. Je conseille de la raccourcir et de la personnaliser avec un mot clefs :

linkedin.com/in/prenom-nom-mot-clé

✓ Exemple :

- ✓ Mon URL de profil LinkedIn:
- ✓ www.linkedin.com/in/agathe-desflots-cybersécurité



⚠️ Erreur à éviter :

- ✓ Laisser une URL générique avec des chiffres aléatoires.

7. Photo de qualité et Bannière personnalisée

Un profil avec une photo professionnelle et une bannière optimisée est plus visible.

✓ Bonnes pratiques :

- ✓ Une photo claire, où l'on est souriant et bien cadré – ProfilPicMaker (<https://pfpmaker.com/>) ou Remini.
- ✓ Une bannière avec un message clair - LinkedIn Bannière Canva
- ✓ Ajoute des Logos clients pour renforcer ta crédibilité

⚠️ Erreurs à éviter :

- ✓ Choisir une image non professionnelle.
- ✓ Trop de texte sur la bannière ou du texte trop petit.

8. Recommandations de collègues et de clients

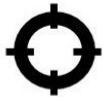
Les recommandations renforcent la crédibilité et le SEO du profil. Avoir des recommandations avec des mots clefs pertinents aide à votre crédibilité et votre référencement.

✓ Bonnes pratiques :

- ✓ Demande des recommandations à des clients ou à des collègues
- ✓ Ajoute des détails précis dans les expériences professionnelles

⚠️ Erreur à éviter :

- ✓ Laisser les descriptions d'expérience vides ou trop succinctes.



9. Réseau élargi auprès de mes pairs

Ajoute des personnes de ton secteur tous les jours. Cela aide l'algorithme LinkedIn à mieux comprendre ton profil. Tu seras plus facilement trouvable et plus facilement recommandé.

Où votre profil est-il apparu ?



Un profil avec un large réseau apparaît mieux positionné dans les recherches ; un profil avec de nombreuses relations apparaît avec une crédibilité renforcée.

Stratégie :

- ✓ Ajoute 10/15 pairs par jour (LinkedIn favorise les profils bien connectés dans leur secteur)

Erreur à éviter :

- ✓ Ajouter des contacts au hasard sans logique métier.

Tu peux automatiser tes demandes de connections grâce à des outils comme :

Waalaxie par exemple. (<https://www.waalaxy.com/fr>)

Mais n'oublie pas de bien cibler / identifier les personnes au préalable en fonction du poste que tu vises et de la stratégie de recherche que tu as mise en place.



10. Publication de contenus avec mots clés et hashtag#

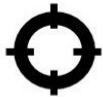
Publie des postes sur tes expertises, expériences, intègre tes mots clefs pour maximiser ta visibilité et ajoute des hashtags.

Stratégie Idéale :

- ✓ Publie au moins 3 fois par semaine
- ✓ Utilise les mots-clés stratégiques dans les posts + hashtag
- ✓ Varie les formats : textes, vidéos, carrousels, sondages, memes...

Erreur à éviter :

- ✓ Ne rien publier ou partager du contenu sans valeur ajoutée.
- ✓ Trop / Surabondance de Hashtags. (2 ou 3 max)



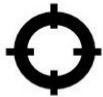
VII. BONUS 1 : Conseils pour rendre son CV impactant

Pour rendre votre CV plus visible, on en a déjà parlé, il faut être visible au niveau des mots clés des recruteurs. Certains de ses mots clés peuvent être des compétences recherchées, des outils ou autre.

Mais il faut aussi avoir les bons mots pour rendre votre CV attrayant, de manière intuitive. C'est-à-dire qu'il reflète votre caractère, vos soft skills via des termes, mots ou verbes qui illustrent votre personnalité.

On va donc vous présenter maintenant, plus de 175 termes, qui vont booster votre CV :

- 50 exemples de mots pour un CV émotionnels
- 60 exemples de mots de pouvoir/action pour votre CV
- 10+ mots d'action à utiliser si vous gérez des personnes
- 10+ mots d'action à utiliser si vous avez augmenté quelque chose (ventes, revenus, efficacité ou un KPI spécifique)
- 10+ mots d'action à utiliser si vous avez éliminé des problèmes ou réduit des problèmes
- 10+ mots d'action à utiliser si vous avez été le fer de lance d'un projet ou d'une initiative
- 10+ mots d'action à utiliser si vous avez conçu, organisé ou planifié quelque chose de grand
- 10+ mots d'action à utiliser si vous avez mis à jour, changé ou restructuré quelque chose



Mots émotionnels

Nous arrivons maintenant aux bonnes choses !

Les mots émotionnels attirent l'attention de votre lecteur et l'attirent. C'est ce qui les incite à lire et les enthousiasme dans votre expérience. L'utilisation excessive de mots émotionnels peut donner l'impression que les phrases de vos bullet points sont ringardes et non professionnelles, vous ne devez donc en utiliser que quelques-unes dans chaque puce.

Voici quelques exemples de mots émotionnels :

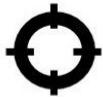
50 exemples de mots de CV émotionnel

Fou	Exclusif	Populaire	Authentique	Besoin
Amélioré	Défi	Intéressant	Vérité	Attractif
Belle	Rationnel	Innovateur	Croissance	Prometteur
Révéler	Excitant	Flambée	Unique	Amour
Instructif	Qualité	Obstiné	Surprenant	Merveilleux
Rareté	Énergie	Rare	Simplifier	Initié
Agacé	Rassuré	Inquiet	Évalués	Incertain
Troublé	Étonné	Audacieux	Inconfortable	Capable
Sensible	Rajeuni	Pression	Réticent	Compétitif
Ouverture d'esprit	Vite	Incompris	Spécial	Fâché

Mots d'actions

Comme les mots émotionnels, les mots d'action attirent l'attention et font autorité. Ils martèleront la valeur que tu apportes avec un air de confiance que le responsable du recrutement ne peut ignorer. Les mots d'action sont mieux utilisés comme punchline, alors vises un à deux par bullet point !

Voici quelques exemples de mots d'action pour ton CV :



60 exemples de mots d'action pour votre CV

Libre	Vente	Garanti	Feu sûr	Prouvé
Revenu	Colossal	Puissant	Soudainement	Lancées
Illimité	Meilleur	Ultime	Innovateur	Sensationnel
Supérieur	Énorme	Monumental	Révolutionnaire	Captiver
Inoubliable	Changer la vie	Choquant	Transformer	Allumer
Super Charge	Alarmé	Dévastateur	Exposé	Facteur décisif
Se battre	Trompeur	Impénétrable	Essentiel	Critique
Immédiatement	Immédiatement	Créer	Implacable	Jamais
Convertir	Massif	Argent	Gagner	Nuit
Voler	Monter en flèche	Doublage/Triplé	Tir	Brillant
Complet	Définitif	Légitime	Psychologique	Valider
Non conventionnelles	Accomplir	Catapulte	Éliminé	Révision

Mots d'action à utiliser si tu as géré des personnes

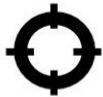
Si vous êtes un gestionnaire de personnel, il est facile de dire « manager une équipe... ou « a dirigé une équipe... » Mais c'est aussi ce que tout le monde a sur son CV. Si tu veux te démarquer, essayez d'échanger ces mots d'action :

Galvanisé	Dirigé	Unifié	Rajeuni	Encadrés
Dressé	Cultivé	Supervisé	Favorisé	Embauché

Mots d'action à utiliser si tu as augmenté quelque chose (ventes, revenus, efficacité ou un KPI spécifique)

Si tu occupes un « poste de compétence » comme les ventes, le marketing, le support, etc., ta performance est probablement jugée sur des paramètres spécifiques. Au lieu de dire « J'ai aidé à augmenter... » ou « J'ai conduit... »

Essayez d'utiliser ces mots d'action pour amplifier l'impact de vos résultats :



Stimulé	Accéléré	Lancées	Tir	Livré
Stimulé	Maximisée	Généré	Créé	Optimisé

Mots d'action à utiliser si tu as éliminé des problèmes ou réduit des problèmes

À l'inverse de la montée en flèche des ventes, de nombreux rôles se spécialisent dans la « réduction » – élimination des problèmes, diminution des dépenses, etc. Si c'est ton cas, envisagez d'utiliser ces mots d'action lorsque tu écris tes puces :

Débogué	Résolu	Contrôlé	Réduit	Sauvé
Conservé	Accéléré	Diagnostiqué	Minimisé	Éliminé

Mots d'action à utiliser si tu as été le fer de lance d'un projet ou d'une initiative

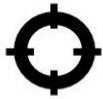
Les projets sont l'un des meilleurs moyens de transmettre de la valeur dans ton CV, car ils vous permettent de montrer les compétences que tu as utilisées ainsi que les résultats que tu as vus. Au lieu de dire « A mené une initiative où... Essaye d'utiliser ces mots d'action pour souligner tes réalisations :

•

Mobilisé	Dirigé	Conçu	Supervisé	Exécuté
Mobilisé	Dirigé	Programmé	Facilité	Orchestré

Mots d'action à utiliser si tu as conçu, planifié ou organisé quelque chose de grand

C'est une chose d'exécuter des tâches que quelqu'un t'a confiées, mais les entreprises aiment entendre parler de candidats qui ont pris l'initiative d'imaginer et de planifier un projet ou une initiative qui a conduit à des résultats majeurs. Il peut s'agir d'une idée de nouveau produit, d'un plan visant à fidéliser les clients ou d'un nouveau design pour



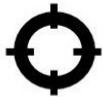
mieux connecter la marque à ses clients. Quoi qu'il en soit, si tu l'as rêvé, conçu et planifié, utilises ces mots d'action pour le décrire sur ton CV :

Développé	Construit	Forgé	Formulé	Fondé
Initié	Chorégraphié	Conçu	Introduit	Pionnier

Mots d'action à utiliser si tu as mis à jour, modifié ou restructuré quelque chose

Presque toutes les entreprises ont des processus qui doivent être améliorés, ou des choses qui ont simplement besoin d'une restructuration complète. Si tu y arrives et as amélioré quelque chose, apporté un changement positif ou simplement changé la façon dont les choses étaient faites, voici les mots d'action pour t'aider à le décrire :

Rationalisé	Fusionné	Redessiné	Révisé	Intégré
Transformé	Normalisé	Amélioré	Simplifié	Restructuré



VIII. BONUS 2 : Conseils pour perfectionner son CV

Maintenant tu sais comment rédiger un bon CV, comment bien le structurer et tu connais les bonnes pratiques.

Tu connais aussi les mots d'action qui compte le plus et augmente tes chances de réussir.

Désormais, il y a une technique pour optimiser ton CV de manière ultra détaillée en repassant ligne par ligne.

Je t'explique comment faire.

Il y a environ 5 ans, un site appelé Upworthy a pratiquement inventé la « viralité ». Ils ont été la première entreprise à exploiter les titres « pièges à clics » et, bien que les appâts à clics soient à peu près morts, leurs conseils sur la création de bullet points et de titres étonnantes sont encore largement utilisés aujourd'hui.

Dans leur rapport sur la science de la viralité, ils ont recommandé d'écrire 25 variations de titres pour chaque article. Pourquoi ?

Parce que n'importe qui peut en trouver un, ou cinq, mais une fois que vous atteignez la barre des deux chiffres, les plus faciles disparaissent. Cela signifie que tu dois faire preuve de créativité, et lorsque tu es obligé de sortir des sentiers battus, c'est là que naissent certains des meilleurs résultats.

Jetez un coup d'œil au brainstorming de 25 titres que Garret a écrit pour un post sur la mort de Facebook :



- | | |
|---|-----------------------------|
| 1. Facebook Is Dead. Long Live Content Marketing | First Third = Lame Ideas |
| 2. Facebook Is Dead. Invest In Content Marketing | |
| 3. Facebook Is Dead, Run That Contest Somewhere Else | |
| 4. Take Your Contest And Shove It – Facebook Is Dead | |
| 5. You Contest Stinks, Plus Facebook Is Dead | |
| 6. Facebook Is Dead. Now Playing: Your Content. | |
| 7. Facebook Is Dead. Stop Beating A Dead Horse | |
| 8. Facebook Is Dead, And Took Your Audience With It | |
| 9. What Happens When Facebook Is Dead | |
| 10. Why Facebook Is Dead To You. | |
| 11. Why Facebook Should Be Dead To You. | |
| 12. Your audience thinks Facebook Is Dead Too | |
| 13. No Joke - Facebook Is Dead. What Should You Do Instead? | |
| 14. Wake Up - Facebook Is Dead. What Should You Do Next? | Second Third = Better Ideas |
| 15. The Life And Death Of Marketing On Facebook | |
| 16. What Should We Do Now That Facebook Is Dead? | |
| 17. Facebook Is Dead. The Winner = Your Content | |
| 18. Don't Get Distracted: Facebook Is Dead | |
| 19. Don't Be Fooled - Facebook Is Dead | |
| 20. Even Your Cat Knows That Facebook Is Dead | |
| 21. Stop, drop, and roll. Facebook Is Going Down In Flames | |
| 22. You're Drunk, Facebook Is Dead | |
| 23. Shutdown That Contest – Facebook Is Dead | |
| 24. Ding-Dong Facebook Is Dead | |
| 25. Facebook Is Dead, But Your Content Wants To Live | Third Third = Most Original |
| 26. Facebook Is As Dead As Your Grandmother | |

The Winner!

Regarde comment le dernier tiers de ses titres est le plus unique, le plus créatif et le plus accrocheur ? C'est l'idée !

Dans ton cas, il sera difficile d'écrire 25 puces de CV uniques, alors je te mets au défi d'essayer d'en avoir 15. Utilise différentes formulations et teste différents mots d'action de CV. Tu seras surpris de voir à quel point ton CV est meilleur et plus créatif à la fin.

Étant donné que ce processus peut prendre beaucoup de temps, je te recommande de le faire pour chaque puce de votre objectif de CV, ainsi que pour la première puce de vos deux derniers emplois.



IX. BONUS 3 : Conseils pour suivre son SSI Linkedin

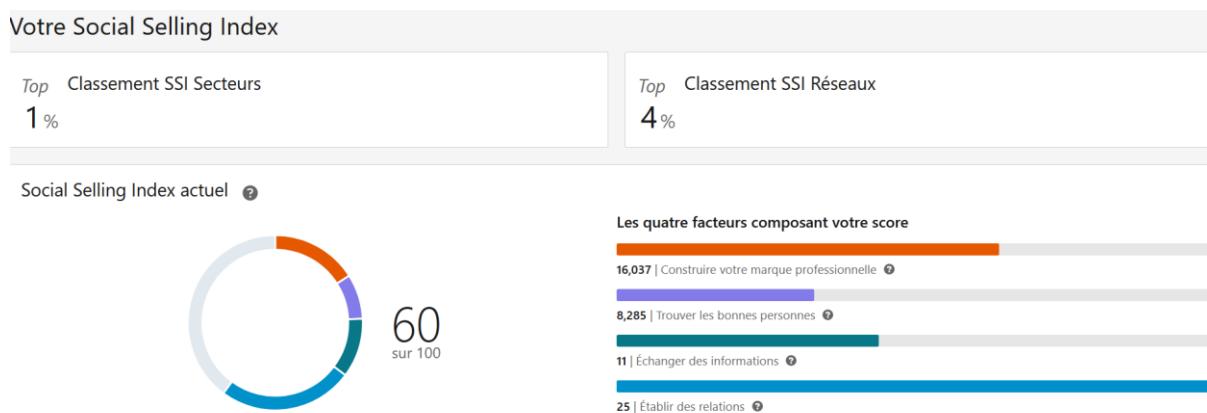
Depuis aout 2015, les millions de membres de LinkedIn ont la possibilité de connaitre et suivre leur Social Selling Index (SSI) ou indice de performance commerciale 2.0.

Le SSI, score qui va de 0 à 100, mesure votre niveau d'influence commerciale / donc de **visibilité et d'attractivité**, sur LinkedIn basé sur 4 critères (chacun noté sur 25) :

1. Soigner son profil pour donner confiance.
2. Cibler les bons prospects avec les outils de recherche.
3. Partager du contenu pertinent pour créer du lien.
4. Développer son réseau en gagnant la confiance des décideurs.

Pour viser un score élevé, LinkedIn recommande d'utiliser ses outils payants (Sales Navigator, Recruiter). Sans passer par ces outils, un score au-dessus de 60 améliore déjà la portée de tes posts.

<https://www.linkedin.com/sales/ssi>



Assure-toi d'avoir la note maximale (25) sur le critère “Établir des relations”

<https://www.linkedin.com/pulse/d%C3%A9couvrez-votre-social-selling-index-sur-linkedin-paulin-de-boisson/>