

Must. Roberto Ozdemir
(Français Européen d'origine turco-italienne né à Lille)
125 rue de Mouvaux, 59200 Tourcoing, France
26.05.1984 (29 ans & Célibataire)



Roberto.ozdemir@gmail.com (1er contact de préférence par e-mail)

Objet: Lettre de candidature

Le 22 septembre 2013

Monsieur, Madame,

J'ai fini l'année scolaire 2006/2007 en Allemagne à Duisburg dans une école de commerce internationale depuis le 1^{er} octobre 2006. Durant l'été 2003, ayant réalisé malheureusement et relativement très tard (trop tard ?) l'importance primordiale de l'expérience sur les diplômes, j'ai décidé de rattraper ce retard par l'acquisition d'expérience les années suivantes pendant toutes les périodes et occasions disponibles pendant les vacances scolaires et périodes estivales, souvent dans une période limitée (massivement à travers des stages pour la plupart non rémunérés). En parallèle avec mon Master 1 en Allemagne, j'avais 6 offres de stage dans les entreprises suivantes: Siemens, Thyssen Krupp, RAG, Degussa, Pilkington et Almaris. Il m'était malheureusement impossible de faire ces 6 stages lors de mon année Erasmus. J'ai dû donc faire le douloureux choix de 3 stages seulement et de renoncer aux 3 autres. En prenant des cours le soir, de février 2007 à fin septembre 2007, j'ai effectué en Allemagne 3 stages dans une entreprise internationale (Almaris) et dans deux multinationales allemandes (Pilkington, et Degussa: stage de longue durée), stages que je n'étais pas obligé d'effectuer dans la mesure où j'avais déjà effectué les stages de Licence 3 et de Master 1 ANI en France. J'aurais pu faire des stages de 6 mois en Allemagne, mais je voulais avoir de l'expérience dans plusieurs entreprises et manque de temps, je me suis contenté de stages de 2 à 5 mois.

En prenant du recul, je me dis que j'aurai finalement dû faire ces 3 stages chez Siemens, RAG et Thyssen Krupp car la qualité des stages y semblait être plus valorisante. En tout cas, je n'en reviens toujours pas d'avoir fait 3 stages d'affilée chez la première économie Européenne.

Ces 3 expériences allemandes, en plus des autres expériences acquises dans les autres pays (France, Turquie) représentent ma plus grande fierté, mon plus haut fait d'arme. En effet, convaincu qu'une bonne expérience de stages en Allemagne me permettrait de voir comment le monde du travail allemand fonctionne, je suis tout à fait heureux d'avoir fait pendant huit mois ces trois stages chez ce poids lourd économique que représente l'Allemagne. J'ai même hésité à rester une année supplémentaire en Allemagne pour faire une année entière dans plusieurs autres entreprises allemandes.

Puis, dans le cadre de mon Master 2 ANI, j'ai effectué mon stage obligatoire au sein d'une entreprise de prêt-à-porter puis dans deux autres entreprises internationales. A 29 ans, ayant depuis cinq ans mon Master 2 (et mon diplôme en février 2009), j'ai déjà 7 ans d'expériences acquises lors de 10 stages, CDD et CDI effectués aussi bien en France qu'en Allemagne, aux Pays-Bas et en Turquie (économie moyenne en passe de devenir une grande économie avec 5 à 8% de croissance annuelle) dans différents domaines afin d'être le plus flexible possible. Encore aujourd'hui, j'ai l'impression que je n'avais pas assez d'expérience en entrant dans le monde du travail, et ce malgré ces 10 stages d'une durée de 2 ans au total. Si j'avais su que l'expérience était beaucoup plus importante que la théorie ou les diplômes, j'aurais fait 100 stages au lieu des 10 stages actuels et je n'aurais jamais étudié. J'ai appris plus en entreprise qu'à l'école. Malgré ce document qu'on nomme le diplôme du Master 2 (BAC +5) en poche, j'ai l'impression d'avoir fait un très grand faux départ. Toutefois, en m'imposant ces 7 stages supplémentaires (alors que seuls trois d'entre eux étaient obligatoires), j'avais un avantage non négligeable.

Afin de peaufiner mes connaissances en informatique, j'ai effectué un CDD de 6 mois au sein de l'entreprise Meti en tant qu'Assistant Projet jusque Mars 2009, puis un CDI en tant que Vendeur à l'International au sein de l'entreprise SSL247 Germany, Italy & Turkey.

Cette expérience au sein de SSL247 Germany, Italy & Turkey a été l'une des plus enrichissantes dans la mesure où j'ai pu utiliser toutes mes langues tous les jours. J'ai été en charge de traduire le site en allemand, en italien, et en turc (partiellement car projet reporté), de mettre les sites pour les différents pays avec le technicien Néo-Zélandais Richard Collins se situant au bureau de Londres et surtout de vendre par téléphone en Allemagne, en Autriche, aux Pays-Bas, en Italie, en Turquie et en France, d'apprendre les produits de chaque gamme que ce soient VeriSign (la plus grande autorité de certification au monde, aujourd'hui Symantec), thawte, GeoTrust, RapidSSL et GlobalSign.

Ensuite j'ai obtenu le poste de Vendeur Commercial France et Europe au sein de la société néerlandaise Networking4all avec des fonctions quasi-quotidienne de management et de direction. Même activité que SSL247 avec une plus grande responsabilité et charge de travail cette fois-ci. J'ai été en charge de lancer le marché Français en ouvrant un bureau français à Tourcoing et d'autres marchés Européens (Italie, Espagne, Allemagne, Turquie) en formant 2 stagiaires par marché. En concurrence directe avec les autres revendeurs et les Autorités de Certification, ma tâche a été de proposer des certificats SSL à des clients existants et à des clients voulant opter la technologie SSL, nécessitant l'enregistrement de noms de domaine (Turquie, Azerbaïdjan, Espagne, Italie, Allemagne, Autriche...), l'hébergement et de créer un réseau de revendeurs dans toute la France et dans tous les pays francophones (Algérie, Maroc, Belgique, Luxembourg, Suisse...). J'ai été en charge de la traduction du site en toutes les langues, de faire du marketing, de la prospection, de l'assistance dans les différents forums IT (www.prestashop.com).

www.commentcamarche.com, ...), de préparer et assister à des foires d'entreprises, de former des stagiaires afin de les rendre autonomes sur le marché français et enchaîner sur le marché suivant, de faire des offres de prix, des devis, du service après vente... Dernièrement, j'ai appelé des clients canadiens, américains, vénézuéliens, chiliens...

Mon cursus scolaire est le suivant :

- Master 2 ANI avec dominante Négociation et Marketing stratégique internationales, Économie, Finance et Fiscalité Internationale, Analyse de l'actualité internationale, Langues
- Master 1 Affaires et Négociations Internationales (en Allemagne) avec dominante Économie et Finance Internationale, Communication d'entreprise, Analyse de l'actualité internationale, Langues
- Licences 1,2 et 3 avec dominante Marketing, Droit, Économie Internationale, Langues
- Série scientifique avec option Sciences de la Vie et de la Terre

Note: je n'ai pas fait Harvard, ni Cambridge, j'ai juste fait Lille III et Universitaet Essen-Duisburg, et **10** stages. J'avais voulu étudier une année aux Etats-Unis (Licence 1), une année en Italie (Licence 2), une année en Turquie (Licence 3), une année en Espagne (Master 1), une année au Royaume-Uni (Master 2) mais suite à des problèmes de santé, je me suis contenté de 4 ans à Lille 3 et d'une seule année en Allemagne en essayant de valoriser cette dernière du mieux que je pouvais, et je pense que j'ai réussi à atteindre mon objectif (3 stages grâce à deux semestres effectués en un semestre).

Mes compétences et expériences de base, entre autres, sont les suivantes :

- Marketing et Négociations Internationales
- Utilisation de l'outil Salesforce (versions américaine et française)
- Analyse et préparation des dossiers et projets (aspects techniques et financiers)
- Travail en équipe
- Langues (traduction, accueil et prospection téléphonique)
- Présentation de dossier devant un groupe
- Participation aux salons/foires (en Allemagne, en Grande-Bretagne, en France, en Asie...)
- La vente, la négociation, les achats et une bonne élocution téléphonique ...
- La gestion des pubs marketing (Google Adds et autres publicités).
- Le Marketing viral au compte de Networking4all (sur Facebook, Youtube, et sur tous les forums francophones, germanophones, turcophones, italiens en répondant aux différentes questions des internautes et ainsi faire connaître davantage Networking4all.fr et Certificat.fr au public).

J'aime m'adapter selon la branche d'activité même si cette dernière m'est inconnue et de plus, on n'est jamais mieux formé que par soi-même.

Ce qui ne me fait pas peur:

- _ aller à l'encontre du client,
- _ faire des heures supplémentaires et avoir de très grandes responsabilités,
- _ aller par exemple plusieurs mois à l'étranger pour le compte de l'entreprise ne me fait pas peur du tout, au contraire,
- _ apprendre un nouveau métier dans un nouveau domaine,
- _ travailler en étroite relation avec un Web master ou autre membre de l'entreprise,
- _ apprendre une nouvelle langue/culture ne me fait pas peur du tout,
- _ travailler de chez moi ne me dérange pas non plus (lors de mon stage de traduction, 1er mois Networking4all, le soir et pendant les week-end pour ne jamais être en retard sur mon travail).

Remarque: je pars du principe que le mail, la commande, la requête du client ..., c'est comme une patate chaude, il faut tout de suite répondre au besoin du client/partenaire commercial.

Ce qui me fait peur: ne pas être le bienvenu pour raisons diverses au sein de votre entreprise. Je ne suis pas là pour envahir le territoire de quelqu'un ou voler l'emploi/commissions d'un autre, je souhaite juste réussir ma carrière professionnelle.

Mon plus grand regret est d'avoir redoublé ma terminale au lycée car j'aurai pu utilisé cette année perdue en faisant en plus des 10 stages actuels, six stages de deux mois ou trois stages de quatre mois chacun, ou bien rentrer une année plus tôt dans le monde du travail. Un autre grand regret est de ne pas avoir eu la possibilité de rentrer dans une classe Européenne afin d'avoir un meilleur niveau en langues, mais cela ne m'a pas empêché de me prendre en charge et de me former moi-même du mieux possible. Également le fait de ne pas avoir eu d'expérience professionnelle en Italie. Si j'avais la possibilité de revenir en arrière, j'aurai commencé à acquérir de l'expérience professionnelle à partir du collège, voire même avant.

Traits de personnalité: convivial, aime la bonne ambiance (*voir photos CV complet*).

A partir de fin 2013, je souhaiterai et serai grandement honoré d'avoir au sein de votre entreprise un poste car cette dernière est très intéressante. Mon plus grand souhait est de rester le plus longtemps possible dans une entreprise, et ce entre 7 et 10 ans minimum et de me former à un domaine aussi précis que polyvalent.

Domaines favoris:

- _ lancer des marchés étrangers
- _ diriger une équipe (cf Kisby, SSL247, Networking4all...).
- _ être entouré de personnes beaucoup plus expérimentées et intelligentes que moi.



Veillez trouver ci-joint mon CV ainsi que tous les documents annexes. Dans tous les cas, je pense que mon expérience vous sera utile non seulement dans le domaine du SSL, mais aussi dans les autres branches d'activités.

En espérant que vous voudrez bien accorder une attention bienveillante à ma demande, je vous prie, Madame, Monsieur, de croire en l'expression de mes sentiments distingués.

Meilleures salutations.
Must. Roberto Ozdemir.



- 2) Cover letter in English: very soon
- 3) Auf Deutsch: schon sehr bald
- 4) Lettera di motivazione in Italiano: molto presto
- 5) Lettra de motivacion: muy presto
- 6) Türkçe: çok yakında

