



COMMENT PRÉSENTER ET VALORISER UN EMPLOI SAISONNIER OU UN « PETIT BOULOT »

Cette fiche est destinée aux agents contractuels qui n'ont peu ou pas d'expérience et qui ont fait en partie, des emplois saisonniers ou « petit boulot ».

Un emploi saisonnier ou un « petit boulot » est à la base un moyen de gagner de l'argent sur une courte durée mais c'est aussi un moyen de faire ses premiers pas dans la vie active. Ces expériences peuvent se révéler très riches en expérience et peuvent être un indicateur vous permettant de savoir ce que vous aimez faire ou pas.

Ces petits boulots n'auront que peu de valeurs aux yeux de votre recruteur sauf si vous n'avez pas encore eu de véritable expérience professionnelle. Vous pourrez définir, votre rôle, les difficultés rencontrées et la façon dont vous les avez surmontées, vos réussites et vos acquis.

1 – Décrivez comment vous avez obtenu ce travail

Ex : j'ai été **vendeur sur les marchés locaux**

J'avais besoin d'argent pour financer mes études et je souhaitais un travail où je pouvais avoir du contact avec les gens. J'ai contacté la mairie, et ils m'ont proposé ce travail, certains commerçants recherchaient des vendeurs. J'ai contacté les commerçants du marché qui recherchaient quelqu'un, et j'ai été embauché par un commerçant de fruits et légumes.

Par ailleurs, j'ai pris ce job car je ne voulais pas consacrer toutes mes journées à un travail à temps plein, j'avais d'autres activités. J'ai choisi ce poste car j'aime le contact humain, je me sens à l'aise devant les gens/la foule et on me dit souvent que je suis un bon communicant.

2 – Décrire votre mission

Je devais être à 7 heures du matin pour décharger le camion de fruits et légumes et monter le stand et installer les fruits et légumes sur le stand de façon méthodique et appâter la clientèle pour vendre au maximum.

3 – Décrivez les activités réalisées et ce que vous en avez appris

J'ai appris à vendre un produit : peut-être que vendre des abricots ou des tomates ce n'est pas très valorisant mais sur le principe j'ai appris beaucoup de technique.

Par exemple : après avis du commerçant, je proposais de faire goûter gratuitement aux clients des marchandises où j'étais sûr de la qualité du produit (abricots par exemple, fruit de l'été) et le plus possible locaux afin d'appâter la clientèle. J'ai également appris qu'il était important de fidéliser la clientèle soit en offrant un fruit, soit en rendant des services supplémentaires. Par exemple en aidant à mettre les produits qu'ils venaient d'acheter dans leur sac de courses, surtout pour les personnes âgées qui étaient réceptives et me remerciaient.

J'ai également appris à être patient. Les gens viennent au marché pour discuter et échanger, alors il ne faut pas les brusquer. J'attendais un peu avant de leur demander ce qu'ils voulaient. Aussi, lorsqu'ils cherchaient leur monnaie dans les porte-monnaie ou quand ils hésitaient entre un kilo d'abricot ou un kilo de pêche. Je préférais discuter avec eux et faire de l'humour plutôt que de patienter bêtement devant eux.