



Les 3 compétences indispensables pour devenir consultant SAP freelance

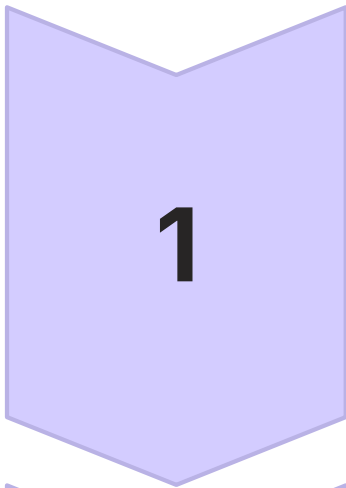
Beaucoup de salariés SAP rêvent de franchir le pas vers l'indépendance. Liberté, revenus doublés, choix des missions... sur le papier, ça fait envie. Mais dans la réalité, tous ceux qui essaient n'y arrivent pas. Pourquoi ? Parce que devenir freelance ne repose pas seulement sur la technique SAP.

Il y a 3 compétences clés à maîtriser pour réussir ce virage



La compétence métier & technique SAP

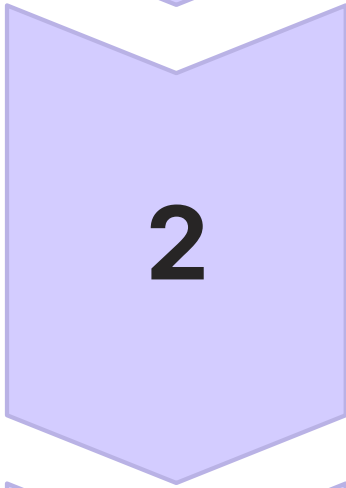
Sans surprise, il faut une base solide sur SAP. Mais pas seulement des "clics" ou du paramétrage appris dans un tuto.



1

Comprendre le processus métier

Un client attend de vous que vous compreniez son processus métier



2

Cadrer un besoin

Savoir cadrer un besoin et challenger une solution



3

Livrer de bout en bout

Être capable de livrer un flux de bout en bout



Exemple concret de compétence technique

📌 Un key-user qui a déjà participé à un projet S/4HANA et qui sait expliquer un flux MM ou SD à un chef de projet aura bien plus de crédibilité pour décrocher sa première mission freelance.



2 La compétence **commerciale & positionnement**

C'est LA grande différence avec le salariat. En freelance, personne ne vous trouve tout seul.

⚠ Beaucoup se plantent ici. Ils envoient des CV comme des salariés et se retrouvent invisibles sur le marché.

Les bases du positionnement commercial

Se positionner clairement

"voici le problème que je résous, pour qui, et avec quelle valeur ajoutée"

Construire un CV et profil LinkedIn

Orientés client et résultats, pas seulement techniques

Savoir pitcher et négocier

Présenter son parcours efficacement et négocier son TJM

3 La compétence **mindset & posture**

C'est ce qui fait tenir dans la durée. Être freelance, c'est savoir :



- Gérer l'incertitude (pas de garantie de mission à 3 ans)
- Avancer malgré le syndrome de l'imposteur
- Être autonome et responsable de son succès



La posture qui fait la différence

🎯 Résultat : ceux qui réussissent sont ceux qui osent se vendre, qui assument leur valeur et qui se voient comme des **partenaires de leurs clients** – pas comme de simples exécutants.

Auto-évaluation pour futurs freelances

👉 Si vous pensez sérieusement à passer indépendant, demandez-vous :

Où j'en suis sur ces 3 compétences ?

Évaluez votre niveau actuel dans chaque domaine

Laquelle est mon point faible aujourd'hui ?

Identifiez la compétence à développer en priorité



Pourquoi cette auto-évaluation est cruciale

Car c'est là que se joue votre avenir en freelance.

Votre succès dépendra de l'équilibre entre ces trois compétences, pas seulement de votre expertise technique SAP.

Prêt à franchir le pas vers le freelance SAP ?

Rappelez-vous que devenir consultant SAP freelance demande :

- Une expertise **technique** solide
- Des compétences **commerciales** affirmées
- Un **mindset** d'entrepreneur

