

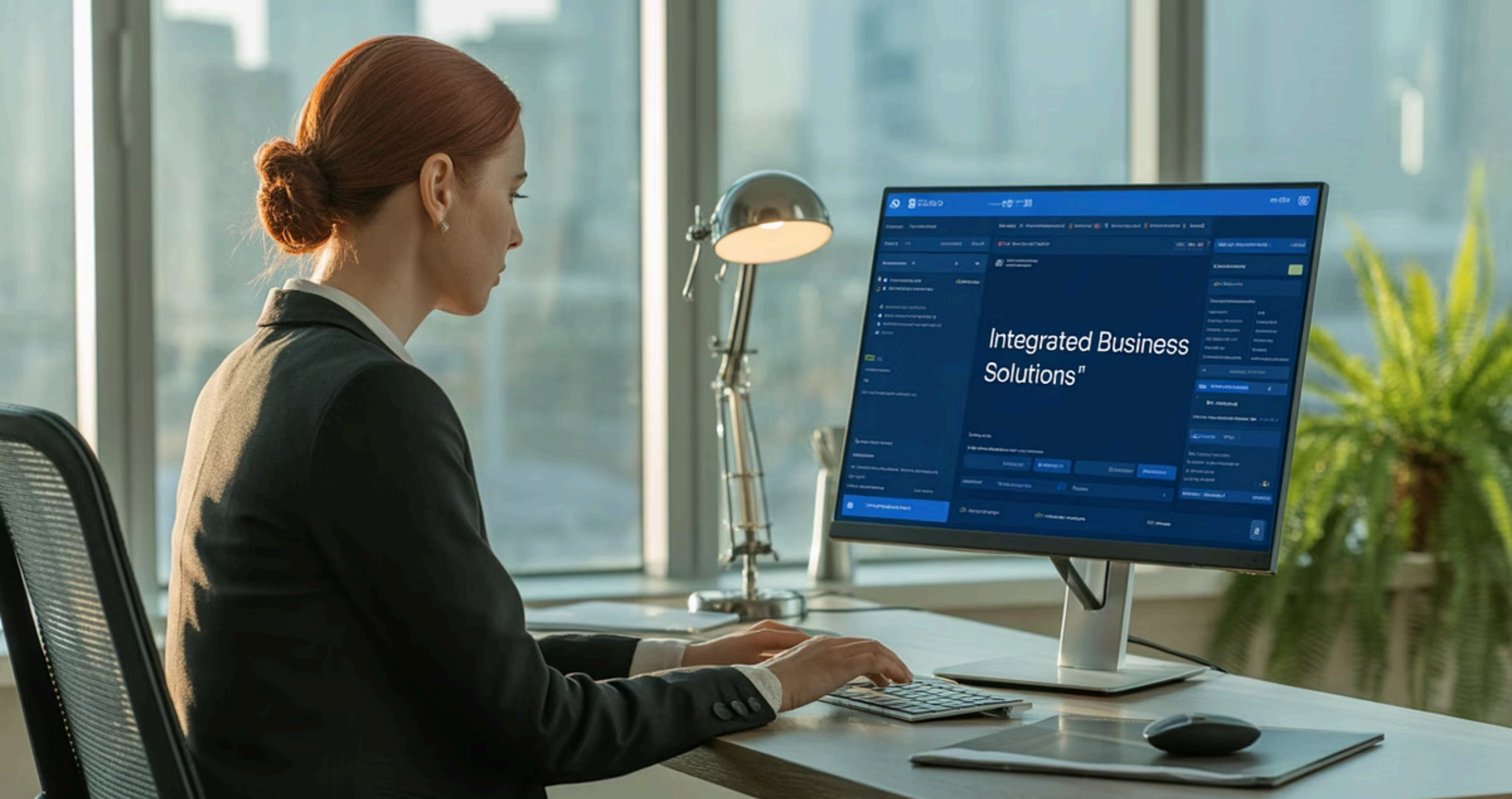
CONSULTANT FREELANCE

payé

700 €/jour



- Prendre conscience de sa valeur de key-user.
- Se former sérieusement
- Apprendre à se positionner
- Choisir ses clients et ses projets



Vous êtes key-user SAP.

Vous connaissez l'outil par cœur.

Vous êtes celui qu'on appelle quand "**personne ne comprend rien au système**".

Mais voilà le problème :

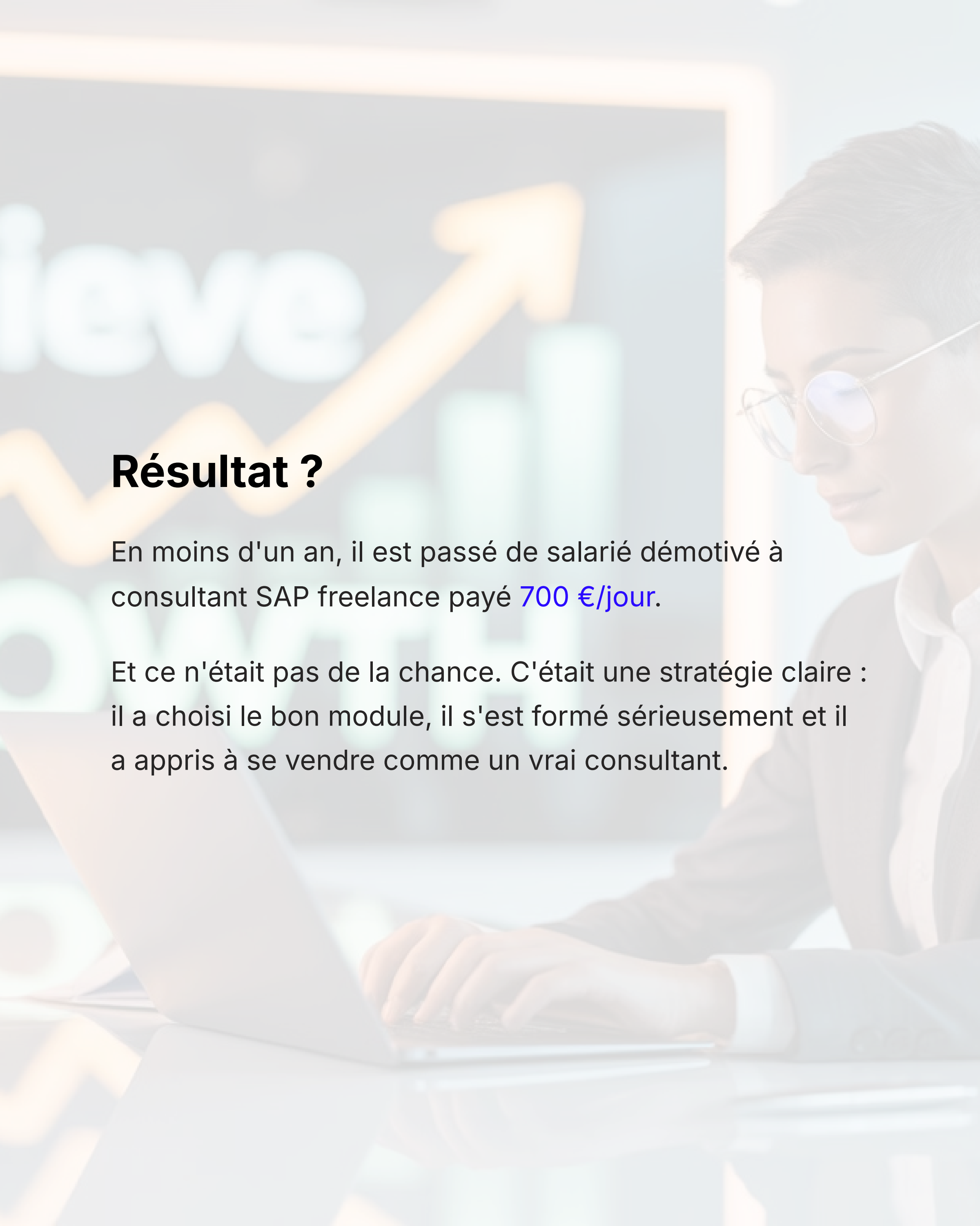
vous êtes sous-payé, sous-reconnu, et vos idées passent souvent à la trappe.

Je le sais, parce que j'ai accompagné des dizaines de profils comme le vôtre. Et beaucoup vivaient la même frustration : être expert dans l'ombre, sans jamais obtenir [la reconnaissance qu'ils méritaient](#).



Un jour, l'un d'eux a décidé de franchir le pas.

Il s'est formé, il a structuré ses compétences, et il s'est lancé en [freelance SAP](#).



Résultat ?

En moins d'un an, il est passé de salarié démotivé à consultant SAP freelance payé **700 €/jour**.

Et ce n'était pas de la chance. C'était une stratégie claire : il a choisi le bon module, il s'est formé sérieusement et il a appris à se vendre comme un vrai consultant.

SHIELD LEGAL®

PROTECTING YOUR INTERESTS.



**Ses revenus ont doublé. Mais
l'argent n'a pas été le plus grand
changement.**

Pour la première fois, il a pu dire non aux missions qui ne
lui correspondaient pas.

Il a choisi ses clients, il a choisi [ses projets](#).



**Fini les réunions interminables où
personne n'écoutait son avis.**

Désormais, son expertise était respectée, recherchée et
rémunérée à [sa juste valeur](#).



Et surtout, il a retrouvé ce que beaucoup de salariés perdent au fil des années :

la motivation, la fierté et la liberté de construire sa propre carrière.

Voici, en résumé, les 4 étapes de sa transformation :

01

Prendre conscience de sa valeur de key-user.

02

Se former sérieusement sur un module SAP porteur.

03

Apprendre à se positionner et à se vendre comme consultant.

04

Choisir ses clients et ses projets, en alignement avec ses ambitions.



Ce n'est pas une success story isolée.



Le marché SAP recherche activement des profils opérationnels qui comprennent les besoins métiers.

En clair : si vous êtes key-user, vous avez déjà [un pied dans la cour des freelances SAP](#).



La différence entre rester bloqué dans un poste frustrant et réussir en tant que consultant SAP freelance ?

Un choix. Celui d'investir sur vous-même.

La vérité, c'est que vous n'êtes pas "juste un utilisateur".

Vous êtes déjà **un futur consultant SAP.**



**Vous êtes key-user et vous hésitez
à franchir le cap ?**



Ce post vous a plu ? Laissez un **like** ou un **commentaire**. Nous vous enverrons en privé un lien pour vous abonner à notre **newsletter** et recevoir des **ressources exclusives**, ainsi que les dernières **actus SAP**.



Moi c'est **Ahmed AIT ZAID**
Expert SAP, Coach
Formateur de freelances SAP.

Je vous aide à



Sécuriser votre transition
Vers le **freelancing SAP** avec confiance



Monter en compétence
Sur **S/4HANA** et **Fiori** efficacement



Devenir expert
Légitime, libre et mieux rémunéré