|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| ASSOULINE | Sérine |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste :

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : Auvergne-Rhône-Alpes,Zone Lyon Agence : Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 40€ - 42€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : quelques process qui démarrent

Postes recherchés : ingénieure d'affaires, consultante en recrutement, manager talent acquisition specialist

Secteurs d'activités souhaités : pas de préférences mais ne veut pas le secteur banque assurance

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : courant

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# Prise de notes

Formation  
Formation orientée gestion des sociétés, puis Master 2 en Ressources Humaines.  
  
Expériences professionnelles  
Solide expérience orientée commerce.  
Recrutement en parallèle sur divers profils.  
  
Deux principales expériences :  
  
Londres – Consultante 360  
  
  
Création d’une Business Unit from scratch.  
Développement commercial, fidélisation et suivi clients (tout en visio, pas de déplacements).  
Recrutement et suivi des candidats pendant leur période d’essai, de la chasse à l’intégration (suivi jusqu’à 2 mois après placement).  
Durée : 1,5 an. Expérience très formatrice, système rigide mais enrichissant.  
Clients dans la transformation digitale et SIRH.  
Missions : prospection téléphonique, recherche de recommandations, analyse des annonces de prospects, prise de références, suivi d’une vingtaine de clients dont plusieurs récurrents.  
Recrutement sur un marché de niche (LinkedIn principalement) : création de vivier, contact et fidélisation des candidats, priorité à la qualité.  
Négociation et rédaction des contrats.  
  
Retour à Lyon – Freelance  
  
  
Objectif : voir le métier côté indépendant.  
Adaptation pendant la période Covid : recrutement dans l’IT (profils variés : développeurs iOS, ingénieurs systèmes embarqués, dev Java, consultants SIRH, etc.).  
Spécialisation progressive sur des profils de niche Workday.  
Création d’une identité professionnelle : nom de domaine, site internet, CGV.  
Missions similaires à Londres mais en autonomie totale : prospection pure (cold calls, messages LinkedIn, push, recherche de recommandations), travail avec partenaires et plateformes.  
Clients en France (notamment Paris) et à l’étranger (Suisse).  
Typologie de clients : start-up, PME, grands comptes (Club Med, ESN, éditeurs de logiciels, industrie/manufacturing).  
Suivi complet clients et candidats de A à Z.  
Apprentissage de nouveaux métiers (ex. marketing) et intérêt particulier pour l’informatique et l’édition de logiciels.  
Appréciation des PME pour leur réactivité.  
Constat : besoin d’autonomie mais envie de se détacher des indicateurs stricts (nombre d’appels, messages, etc.).  
  
Situation actuelle et projet  
Souhait aujourd’hui de revenir au salariat dans une société de conseil ou un cabinet de recrutement.  
Motivation : allier la relation client et le suivi collaborateur, profiter d’un cadre structuré, retrouver des collègues, réduire l’isolement.  
Recherche de stabilité après avoir fait le tour du freelance.  
Intérêt pour un environnement avec des bases déjà existantes.  
Pas d’expérience de management direct mais forte capacité de suivi et création de lien avec candidats/clients.  
  
Attentes  
Formation sur le rôle des consultants dans l’équipe.  
Compréhension des typologies de clients et missions.  
  
Qualités personnelles  
Posée, agréable, à l’écoute.  
Pointilleuse et perfectionniste, soucieuse de bien cerner les besoins.  
Analytique, aime les choses bien faites.  
  
Disponibilités  
Jeudi après-midi.  
Semaine suivante (sauf lundi) : créneaux entre 10h30 et 14h.

|  |  |
| --- | --- |
| Présentation | A |
| Elocution | B |
| Esprit de synthèse | C |
| Communication/Relationnel | B |
| Motivation pour le consulting |  |
| Dynamisme | B |
| Compétences techniques | C |
| Esprit de service | B |

Leviers de motivation :

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieure d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Sérine manque de structure dans la présentation de son parcours. Lorsque je lui demande des chiffres et par quelles étapes elle est passé pour développer une BU sa réponse est vague. elle a du mal a donner du concret. De plus elle recherche une certaine autonomie et flexibilité dans la gestion de son emploi du temps et de ses horaires qui ne correspond pas à notre fonctionnement.

Décision : Archivage - Autres