|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| BARBAR | Mohammad |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : il recherche une entreprise plus structurée et il y a beaucoup de turn over dans son équipe

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : Zone Lyon Agence : Lyon

Prétentions salariales : 36€ - 40€

Nationalité : Liban Permis de travail : titre de séjour salarié 4 ans. il faudra juste faire une autorisation de travail mais pas de frais

Permis de conduire : Oui Véhicule : Non

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : il est stade 2e entretien avec des sociétés de conseil a taille humaine il ne veut pas un grand groupe

Postes recherchés : ingénieur d'affaires

Secteurs d'activités souhaités : industrie

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : courant

Langue 2 : arabe Niveau : maternel

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Libanais arrivé en France en 2018 pour l'école de commerce licence puis master   
tout le parcours en anglais il a appris le français en France.   
  
  
1e stage chez Schneider marketing digital développer le site web et réseaux pour avoir plus de visibilité, proposer des solutions 6 mois.   
  
  
Irévolution 2e stage commercialisation logiciel qui traite des data e-commerce. optimiser la visibilité des produits sur les plateformes digitales. mission de prendre des RDV, prospection, présenter l'entreprise prendre les infos et prendre le RDV pour les commerciaux.   
  
  
1e CDI 2022 CAB Formation : centre de formation qui faisait les formations obligatoires. client : société intérim conseil logistique etc. interlocuteur RH. BtoB mission développer les activités du site de Lyon car entreprise basé a Paris principalement. développer avec le responsable d'agence. développement de l'activité client comme   
  
  
il a découvert les société de conseil a travers un ami qui travaillait chez Alten. il a aimé l'idée d'avoir 3 casquettes, et le fait de proposer du service au lieu de produit.   
  
  
il a commencé avec Arpon en juin 2023 il ne connaissait pas le métier les secteurs et il a tout appris chez Arpon : une semaine il a appris les prez Arpon, les domaine d'intervention, les métiers etc. démarrage from scratch il faut construire un ficher de prospection de 1000 lignes avec 1000 interlocuteurs la 1e semaine pour les appeler ensuite. Prospection au niveau national. il a fait entre 13 et 14 démarrages. il a 7 consultants en missions il a attient jusqu'à 9 consultants. il a géré une alternante a qui il a appris le métier.   
Telecom industrie nucléaire. contrats cadre et ETAM. CVC plomberie process etc.   
Dans son équipe il a un ingénieur électricités, responsable elec, dessinateur projeteur electrique, un chef de chantier fibre optique, etc.   
Domaine d'intervention : maitrise d'œuvre bureau d'étude, installateur. De la phase conception au commissionning. Tout ce qui est Achat logistique QHSE c''est possible aussi.   
  
  
il a eu l'opportunité de mettre en place un contrat cadre avec un compte ferroviaires avec qui arpon n'avait jamais travaillé jusqu'à ce qu'il l'ouvre. il n'a pas lâché le client pendant 6 mois et ça a payé parce qu'il a finit par répondre et accepter de le rencontrer.   
ils ont des CDR qui cherchent les TOP Profils toutes les semaines. réu chaque lundi pour parler des besoins et des candidats. il sources et chasse aussi lui même sur des besoins spécifique notamment dans le ferroviaire et le nucléaire.   
  
  
prospection en continue même si elle a un peu baissé en volume avec la gestion des consultant et le développement des comptes qu'il a ouvert.   
  
  
ça fait 1 an et demi qu'il y ait, beaucoup de turn over toutes les personnes avec qui il avait travaillé sont partis. il a annoncé sa volonté de partir début janvier pour avoir le temps de faire de la passation, transmettre les comptes etc. trouver quelqu'un pour manager l'alternance et en plus les bilans sont semestriels donc il ne voulait pas entamer un nouveau semestre. il fini fin janvier et sera dispo début février.   
  
  
objectifs : 10 et 12 rdv clients par semaine visio ou physique 2 Qualif par semaine pour faire minimum 2 business par mois. ça fluctue bien sur en fonction des mois mais c'est les objectifs. objectifs de rencontrer aussi des tops profils 2-3/ semaine. pas d'objectifs sur les entretiens de recrutement, uniquement au début pour apprendre les métiers.   
Chez arpon ils font tout de A à Z : préparation liste prosp, prise de rdv, présentation société", prise de besoin (il les prend par tel et planifie le rdv comme ça il proifite du rdv pour présenter un ou plusieurs candidat directement). il connait ses profils et en parle directement au client au téléphone pour l'inciter a avoir le rdv et rencontrer le profils.   
ils font les devis, les contrats, les ordres de missions, etc. récupération des documents.   
3 types de contrats des CDI ou portage salariale ou indépendant.   
  
  
suivi de missions : mensuels avec clients et consultant pour vérifié que ça se passe bien. si problème le régler rapidement. ils en ont eu pas mal comme des consultant qui quitte le projet après quelques jours, soit des consultants qui se comporte mal, une escroquerie d'un million d'euros celui là c'était vraiment un cas exceptionnel du jamais vu et compliqué à gérer.   
  
  
il veut une société plus structurer pour vraiment développer ses compétences se concentrer.   
  
  
Profil : il est très souriant, dynamique, énergique des le matin il commence a prospecter des 8h30 par exemple. il lance lea dynamique il travaille avec envie et entrain et motive. coté consultant à l'écoute, il fait de ses consultant une priorité et est toujours disponible pour eux. il se met a leur place et crée un lien avec eux. coté client il a eu des retours très positif notamment keolis ils ont dit qu'ils faisait un contrat cadre grâce a lui car il a su maintenir une relation avec eux sans les harceler, bien compris les besoins et y a bien répondu.   
  
  
  
  
dispo entretien il se rend disponible pour un entretien quand on veut il habite a 10min de l'agence.

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Taille de l'entreprise,Perspective d'évolution,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieur d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Mohammad présente bien, il est souriant et dynamique en entretien. on sent qu'il a un bon relationnel. Il a une première expérience chez Arpon qui est intéressante et qui permettra qu'il soit opérationnel rapidement.

Décision : OKSI