|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| BAU LAFONTAINE | Ugo |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : il ferme son entreprise

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : Zone Savoie Agence : Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 85€ - 85€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : 2 process avancés : un dans l'industrie mais sur la partie production plus technique que commercial donc n'est pas trop partant. 1 process pour reprendre une agence interim intéressant mais ce n'est pas trop son univers. il se projette plus dans une société comme la notre

Postes recherchés : poste a dimension commercial type IA ou BUM

Secteurs d'activités souhaités : industrie

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Parcours académique  
École d’ingénieur à La Rochelle (spécialisation qualité, supply chain, etc.).  
Bonne compréhension des besoins techniques sur différents sujets.  
  
  
Expériences professionnelles  
  
Stage et début de carrière  
Stage en Suisse chez Richemont  
 (industrialisation d’un site de construction de montres de luxe).  
Gestion de problématiques industrielles classiques.  
Resté 1 an et demi sur le projet (après le stage).  
Formation solide, gros apprentissage méthodologique.  
  
  
Première entreprise (pendant les études)  
Création d’une petite entreprise avec un associé.  
Forte croissance rapide du chiffre d’affaires.  
A cédé ses parts à son associé → l’entreprise a ensuite été revendue à un groupe pharmaceutique.  
Lui avait conçu les moules.  
Expérience intéressante mais pas de passion pour ce secteur → départ.  
  
  
Groupe Trèfle (télécom)  
Groupe avec deux dirigeants (un commercial, un administratif).  
Rejoint l’entreprise pour remplacer un commercial.  
Développement de l’activité et mise en place de pratiques plus cadrées.  
Peu de communication entre les business units → il a apporté de la structuration.  
Rapidement responsable du développement commercial d’autres filiales (ex. cybersécurité, développement).  
  
Redressement d’une entreprise rachetée  
Une filiale en redressement judiciaire : le dirigeant de Trèfle l’a placé à la tête pour la relancer.  
Objectifs : relancer la dynamique commerciale, remettre en place des bonnes pratiques et revoir les process.  
En 2 ans → retour à la rentabilité.  
2019 : départ de l’entreprise.  
Entre temps, gestion du bureau d’études (partie technique prenante, salariés orientés “bureau d’étude” plutôt qu’“AT”).  
Portefeuille : ~30 clients récurrents et ~90 clients réguliers.  
  
  
Après Trèfle  
Projet de reprise d’une société avec un ancien président (abandonné à cause du Covid).  
Décide de monter sa propre entreprise après la crise.  
  
Création et gestion de son entreprise (depuis ~4-5 ans)  
Recrutements (CDI), puis association avec un commercial.  
L’associé n’a pas assumé son rôle (frais sans engagement réel).  
Le commercial n’était plus rentable (pas de relances clients).  
A dû gérer des licenciements et des pertes financières.  
Aujourd’hui : envie de retrouver une équipe, l’émulation collective et plus de stabilité.  
  
  
Situation personnelle  
Père d’une petite fille (8 mois).  
Recherche de stabilité et d’un poste dans lequel il retrouve du plaisir.  
  
  
Attentes professionnelles  
Ouvert sur le type de fonctions (y compris Ingénieur d’Affaires).  
Aime travailler en équipe mais totalement autonome sur ses sujets.  
Intrapreneur : fédère et embarque les équipes.  
Aime gérer des projets de contrats-cadres.  
A l’habitude d’échanger directement avec des dirigeants sur les perspectives et la stratégie.  
Pas de problème à rendre des comptes, mais n’a pas besoin d’un management de micro-contrôle.  
Souhait de travailler dans des secteurs et métiers qui l’animent.  
Intérêt à retrouver des grands donneurs d’ordre et une dynamique de chasse commerciale.  
  
  
Compétences et expertise  
7-8 ans d’expérience en électricité globale.  
Société orientée sur l’automatisme → missions plus courtes, collaborations avec des bureaux d’études.  
Réseau solide de techniciens et ingénieurs spécialisés (hors marché classique).  
Bonne culture locale pour répondre aux problématiques clients.  
Maîtrise également la partie IT.  
Profil non attaché à un secteur précis.  
  
  
Style et personnalité  
Pragmatique, vision synthétique, bon recul.  
Compréhension fine des enjeux clients.  
Réactif : habitué à répondre immédiatement.  
Management :  
Crée des liens forts et durables avec certains collaborateurs.  
Peut paraître froid au premier abord, mais relations solides une fois la confiance installée.  
Très intéressé pour rencontrer Romain  
 et en savoir plus.

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Localisation du poste,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : BUM

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Profil intéressant, il a un bagage technique, il connait le métier, il a même créé sa société de conseil donc connait les difficultés et les réussites de ce métier. Il a un profil expérimenté et pourrait gérer une équipe d'IA sans difficulté. Aujourd'hui il n'attend pas de niveau de responsabilité en particulier. Commencer par un poste d'IA avec un petit embarqué de clients à développer (actifs ou passifs) lui conviendrait très bien, c'est a lui ensuite de faire ses preuves pour évoluer, selon lui. Cependant sa dernière rémunération est élevé par rapport à ce qu'on peut lui proposer. Il en est conscient et il est ouvert à la négociation.

Décision : OKSI