|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| BENBOUBKER | Kenza |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : voir ce qu'il se passe ailleurs, connaitre un autre fonctionnement et se challenger

Disponibilité : 3 mois

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

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 35€ - 38€

Nationalité : Maroc Permis de travail : titre de séjour salarié, autorisation de travail

Permis de conduire : Oui Véhicule : Non

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : 5 process en cours

Postes recherchés : business manager

Secteurs d'activités souhaités : pas de préférences

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : courant

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Formation

Bac scientifique, spécialité physique
, motivée initialement par la médecine. Son père étant Business manager, elle a baigner dedans et elle était partagée entre deux voies.
Elle s’oriente finalement vers le business développement
.
2 ans à Clermont-Ferrand
 en licence économie. Stage de sales manager dans une entreprise de papier au Maroc. Cette première expérience lui fait prendre conscience d’un manque de compétences opérationnelles : gestion client, posture terrain, etc.
Elle poursuit en licence de gestion
, parcours management
, avec des cours en anglais.
Puis Master en management de projet et ingénierie commerciale à l’ISEEC à Lyon
, pour renforcer l’aspect international de sa formation.

Expériences professionnelles

HQS – Expert en automatisme industriel Ingénieure d'affaires (2 ans d'alternance)

Elle gérait un portefeuille de 5 consultants.
Forte instabilité sur le poste RH : 5 responsables RH se sont succédé.
Le fondateur de la boîte, automaticien de métier, avait peu de compétences en management ou commerce, ce qui rendait la structure difficile à piloter.
Missions :
Développement de comptes
Recrutement (jusqu’à 100 % de son temps)
Gestion des réseaux sociaux de l’entreprise
Une période difficile mentalement, mais très formatrice.
Arrivée sans portefeuille : prospection à partir de zéro.
Elle s’appuyait sur LinkedIn, l’APEC, les standards téléphoniques (pas d’outils comme Lusha ou Kaspr).
Recrutement via APEC, LinkedIn, etc.
Création de contenu et gestion de la présence en ligne : posts LinkedIn, création des pages Instagram et Facebook.
Elle a placé 6 consultants, mais fort turnover lié à des problèmes internes (gestion des frais notamment).

Rtone – Développement produit & innovation technologique

Structure avec un laboratoire interne pour les projets internes.
L’activité d’Assistance Technique (AT) est peu développée, car les ressources sont internalisées.
Elle a été recrutée pour créer le poste : 70 % de son temps consacré à la prospection et au développement de comptes
.
Début difficile : jargon technique dense, nécessité d’auto-formation pour comprendre les produits et référentiels internes.
Elle a su monter en compétence, et aujourd’hui tout se passe bien, mais elle souhaite voir autre chose, par curiosité professionnelle
.

Missions commerciales
Elle est partie de zéro, a réactivé des contacts dormants et construit sa propre base de prospection.
Actions : campagnes d’emailing, participation à des événements.
En moyenne : 40 à 60 appels par jour
, objectif de 10 RDV hebdo
, ce qu’elle atteint partiellement (moyenne : 22 RDV/mois).
Objectif de 5 opportunités par mois
.
Elle a aujourd’hui 4 consultants placés chez les clients
 : 3 ingénieurs mécaniques et 1 ingénieur cloud.
Clients actuels : ABB
, Néméra
, et un 3e via le groupement avec ABMI
 (client historique d’ABMI).
Activité double : IT et industrie
.
L’entreprise a été récemment rachetée par ABMI
.

Projet de changement et poste :
Fonction actuelle : développement commercial, recrutement, management
.
Ce qui lui manque : l’AT
, peu développée, alors qu’elle souhaite retrouver la triple casquette à temps plein
.
Organisation : elle est la seule ingénieure d’affaires
, sans binôme commercial ni N+1 dédié. Elle travaille entourée uniquement d’ingénieurs, ce qui rend les échanges commerciaux et les défis plus compliqués.
Un collègue commercial est arrivé récemment, mais il est basé dans une autre région.
Elle est très attentive à la structure interne et à l’organisation
.

Management attendu

Elle souhaite un manager :
Aligné avec sa dynamique
Dans une logique d’équipe, de motivation, de challenge
Capable de l’embarquer et disponible pour répondre à ses questions

Profil personnel

Kenza
 est très active : elle bouge sans arrêt entre les deux étages du bureau.
Toujours de bonne humeur.
Grande fan de nourriture : elle a un tiroir rempli de friandises.
elle est toujours au téléphone

Disponibilité

Semaine du 18 août
 pour un second entretien.

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieure d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Kenza présente bien, elle est dynamique est souriante. Son expérience est intéressante car elle connait déjà le métier d'ingénieur d'affaires donc elle a une base pour prendre en main le poste. elle est toujours partie de zéro et a fait de la prospection dans le dur donc c'est un plus.

Décision : OKSI