|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom | Date de Naissance |
| CARLIER | Julien |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : retour de son voyage linguistique il recherche son premier poste

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : Nord-Pas-de-Calais Agence : Lille

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 30€ - 36€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : Société de conseil Seletis Reims entretien RH mais il ne s'est pas projeté pas de bon feeling il ne pense pas qu'il poursuivra avec eux. Sinon il regarde les offres et postule. il n'y a pas énormément d'offre en ce moment.

Postes recherchés : ingénieur d'affaires / BM / Business developper / acheteur

Secteurs d'activités souhaités : industrie : production agro, automobile, sport

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : courant

Langue 2 : Niveau :

Commentaires : Bilingue anglais, séjour linguistique 10 mois en Australie

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

|  |  |
| --- | --- |
| Contact :  | Contact :  |
| Société :  | Société :  |
| Fonction :  | Fonction :  |
| Téléphone :  | Téléphone :  |
| @ :  | @ :  |

# Prise de notes

24 ans
il a toujours eu de l'intérêt pour les langues étrangères et ne savait pas quoi faire après le bac donc il a choisi LEA pour avoir un lien avec le Business en même temps.
il a eu une préférence pour le Marketing. affaire international trilingue spé négo et marketing : acteur dev commercial etc.
les matière qui lui plaisaient le plus c'est de dev commercial et les achat.

il a fait un stage d'acheteur dans une PME sous traitante de carte électronique : fournir le staff technique et les ingénieur en composant électronique : pénurie pendant le covid faire face a la pénurie avec un bon rapport qualité prix. appels d'offre, voir l'historique des fournisseur avec qui on avait pu travailler et les recontacter et sinon site comme Amazon mais spé dans les produit indus. MOQ qui peu être parfois problématique en fonction du stock a gérer. on se trouve souvent a acheter trop mais on doit prévoir les risques éventuels, problème de fabrication par exemple etc.
Négociation en anglais en visio face a des chinois c'était un sacré challenge et il a aimé relever le défis. stagiaire mais pas mal de responsabilités comme c'était une PME de 10 employés. pas mal de logistique a faire en parallèle par contre qui faisait perdre du temps.

2e stage Mé chargé développement commercial : DCP.
agence prestataire client comme clinitex par exemple. rôle faire la prospection pour les commerciaux de l'entreprise pour leur programmer des RDV leur préparer une fiche d'information.
100 % prospection il faisait de l'avant vente. Au début difficile d'insister, de se faire raccrocher au nez mais au bout d'un moment il a pris le pli. Appliquer des technique comme la proposition d'une date de rdv rapide.
ce qui lui a manqué dans ce stage c'est la rencontre avec les clients. il avait besoin d'être en face a face pour créer la relation commerciale.
le dirigeant achetait des dossiers, des listes de contacts. parfois les dossiers étaient ancien et il fallait trouver les bons contact : linkedin, internet ou l'accueil. trouver le moyen de contourner les barrière de l'accueil.
ça lui a permis de s'affirmer un peu plus, ça a accentué le fait qu'il ne lâche rien. il a toujours eu l'esprit de compétition avec basketball qu'il pratique depuis pas mal d'année et notamment en sport d'étude ou il a fallu se démarquer.
par jour ils faisaient entre 70 et 120 appels et après objectifs pour certains clients d'avoir un nombre de rdv par zone par mois par exemple 5 rdv par mois pour clinitex sur Amiens.

il a eu un projet d'étude en M1 ou il a du développer CUCHO qui voulaient se développer a l'international. par groupe de 5 développer une zone définie. son groupe c'était l'Italie : faire de la prospection, faire un dossier a la fin pour présenter aux dirigeantes si ça valait le coup de se développer en Italie ou pas, si oui leur donner des contacts de bar et resto. vente de coussins chauffant pour les sièges et les terrasses.

10 mois en Australie : il a réussi a trouver du job rapidement en 1 semaine car il a su se vendre. il a fait déménageur 1 mois. ensuite 6 mois dans une autre ville ou il a fait 5 mois serveur puis 1 mois construction, de la ferme etc. il a travailler pour financer la suite de son périple la bas pour profiter a fond de l'expérience.
ça l'a fait gagner en maturité, prise de recule, confiance en lui, gagner en patience.

il est revenu 1 mois et demi.

le poste ingé d'affaires : prospecter, se créer un portefeuille client dans un 1e temps, prospecter des candidats potentiel pour devenir consultants.
80 pourcents de prospection puis ça s'équilibre un peu. il a besoin de se challenger, de bouger d'être occupé, etc.
un client si on veut le satisfaire et lui vendre une certaine qualité il faut le voir en vrai pour créer une relation. ça permet aussi d'enrichir ses connaissances.

Qualités d'un IA : persévérance, savoir faire face aux échecs, motivation, aimer l'humain mettre de l'humain dans l'échange pour créer un lien avec le client humaniser la relation entre avenant, objectif satisfaction client. se rendre disponible savoir être disponible pour le client. faire preuve de sérieux. savoir créer un climat professionnel et savoir prendre du recule. rester positif.

les difficultés : le ciblage de secteur pour trouver un secteur porteur et développer rapidement tout en essayant de diversifier son activité. savoir quand il faut aussi abandonner et changer de cible pour y arriver.

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,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 : Julien présente bien, il est souriant et semble avoir un bon relationnel. Il a une petite expérience en prospection téléphonique. Il souhaite un poste a dimension commerciale car il aime le challenge, la compétition et le relationnel. Il est prêt a s'investir pleinement dans sa première expérience professionnelle et sur la durée. Il cherche un projet avec des perspectives d'évolution et un accompagnement pour lui mettre le pied à l'étrier.

Décision : OKSI