|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| DE BRUYNE | Julien |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : fin d'alternance

Disponibilité : Immédiate

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

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 30€ - 35€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : 2 entretiens avec une entreprise, une société de conseil 1e entretien visio attend le 2e entretien sur de l'industrie Cali group.

Postes recherchés : ingénieur d'affaires

Secteurs d'activités souhaités : pas de préférence

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Espagnol Niveau : scolaire

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

24 ans bientôt  
issue formation bâtiment bac pro technicien étude bâtiment. il ne trouvait pas de filière qui lui plaisait et il avait de la famille dans le secteur stage 3e bureau d'archi donc ca lui correspondant mieux. il a fait plein de stage il a pu découvrir différents domaines.   
après son bac il a souhaité s'orienté vers le commerce BTS NRC : une année en alternance SONEPART distribution matériel électrique technico commercial sédentaire. formation produit accompagnement client puis proposition et prospection.   
Bachelor management commercial accès sur des compétence management commercial : alternance start up vente de matériel téléphonique. il était plus vendeur et accompagnant plutôt que sur la partie commerce. par contre il a vu un autre aspect du management : gestion client, stock planning prévisionnel etc.   
Master ingénierie d'affaires : alternance bureau contrôle de bâtiment : technico commercial basé dans un pole particulier au départ mais au fur et a mesure il a assisté différent pole. il vendait des missions : contrôle technique ou sécurité, pole bureau d'étude thermique au départ.   
  
  
rôle gestion de portefeuille client existant, savoir répondre a leur demandes et dans des délais courts. grosse partie prospection pour étendre le portefeuille.   
pour les RDV il était accompagné notamment la 1e année surtout sur la partie technique.   
  
  
prospection : autonome il avait un CRM   
relance client sur la base de donnée existante soit des nouveaux clients.   
réalisation de devis, accompagnement client jusqu'à la partie facturation qui était déléguée.   
  
  
Relance client parfois des devis datait de 15 ans vérifié que l'entreprise est toujours active, les contacts etc.   
utilisation de google, LinkedIn, page jaune. ciblage architecte constructeur bailleur sociaux etc. mot clés pour cibler. compte LinkedIn premium donc il avait les coordonnées facilement.   
  
  
présenter l'entreprise les missions et décrocher les rdv. envoi des invits etc.   
1 semaine avant envoie d'un mail pour avoir des infos sur des projets a gérer éventuellement ou des questions a traiter en particulier pour préparer le RDV voir sur quoi on peut les accompagné et voir avec qui il fallait qu'il aille en RDV si c'était purement technique. sinon il y allait seul.   
Région Haut de France même au dessus de Paris. son secteur était surtout Lille car il y avait 4 agences.   
  
  
il a fini le 13 septembre son alternance et ses cours.   
  
  
projet : recherche en priorité un CDI car il aimerait évoluer dans une entreprise. ce qu'il recherche c'est un challenge, se voir évoluer sur certaines compétences. découvrir de nouvelles facettes. a dimension commerciale. il n'a pas de secteur type il est ouvert.   
  
  
il a pas envie de se coller un étiquette bâtiment des le début de sa carrière. il souhaite rejoindre une entreprise dans laquelle il va pouvoir se projeter et démarrer sa carrière en développant ses compétences.  
  
  
IA : multiple casquette grosse partie commerciale : dev, gestion de client, relance client. management recrutement de consultant et gestion d'équipe. partie ADM contrat modalités missions.   
  
  
écoute, compétences commerciale : savoir écouter, savoir doser entre je vends mon produit et je m'intéresse au client. management bonne qualités organisationnelle. Bonne capacité d'adaptation pour s'adapter a son interlocuteur.   
d'un grand groupe comme Vilogia par exemple c'est pas le même discours pas les mêmes interlocuteurs qu'un client plus petit comme un artisan.   
  
  
Perso : bonne capacité d'écoute, aime le challenge, curieux.

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

Leviers de motivation :

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieur d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Julien est souriant et il crée du lien durant l'échange. Il a pu avoir une expérience terrain de la relation client et de la prospection ce qui est intéressant. Il a bien en tête les 3 casquettes du métier d'IA et la charge de travaille que cela implique, surtout au démarrage et cela ne lui fait pas peur.

Décision : OKSI