|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| DELATTRE | Julien |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : fin d'études

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 process comme commercial terrain et 2 comme IA : Cali group et Nextep stade 1e entretien

Postes recherchés : business manager / ingénieur d'affaires

Secteurs d'activités souhaités : industrie

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : courant

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

originaire de calais puis école de commerce sur dunkerque en prépa intégrée commerce management a l'international. environnement multiculturel. licence parcours classique stage chaque année

1e stage :agenceur d'espace partie ADV

2e stage Auto expo : vente véhicule d'occasion : renseigner les client, comprendre leur besoin, répondre a leur demande. 1e expé en relation client pure où il a appris a s'adresser aux clients, poser les bonnes questions pour faire un diagnostique de leur besoin, cibler les informations a leur donner pour être pertinent et répondre a leur besoin. il a pu conseiller ses clients en autonomie et initier des ventes. Il passé ensuite le relais car n'avait pas les accès logiciels etc.

3e stage : SEMCO : vente gros outillage de la pelleteuse aux EPI. il était chargé de mission veille concurrentielle sur la partie EPI voir en fonction de la marge qui devait être dégagée par l'entreprise et les prix des fournisseur; quel prix il fallait proposer. présentation de son travail en comité et devant les fournisseurs.

Master en alternance : crédit coopératif de Lille : banque il connaissait le directeur car il était vacataire avant. Multi casquette :
Back office gestion des demandes clients : carte, problème de compte mise a jours dossier etc.
Casquette commerciale sur les entreprises : recevoir les clients ou aller sur les site clients. Analyses économiques et pas seulement financière, prendre en compte l'aspect futur et voir quelles étaient leur perspectives futures, rôle de conseil.
dernière casquette : prospection autre grosse partie : phoning et mailing. identification des décideurs, voir dans les archives pour obtenir coordonnées du DAF ou directeur. Ciblage des entreprises en fonction des besoins du moment et des directives par exemple : pharmacies; objectif d'en entrer plus : contacter toutes les entreprises du secteur, proposer les produits et expliquer le concept. Transparence sur leurs produits. Facilité a convaincre pour obtenir un rendez vous auprès des clients car le sujet est important pour eux, il s'agit de mieux gérer leur argent. sur la partie prospection un peut difficile des les appâter au début car banque pas trop connue, face a des grands comme caisse d'épargne et autre, changer de banques et services c'est pas facile également il y a une question de confiance, et le coté administratif des démarches peut refroidir. il fallait leur présenter l'entreprise avec les bons arguments pour les convaincre d'écouter l'offre et de les rencontrer.
il faisait de l'accueil également.

Mémoire sir la fidélisation de la clientèle comprendre le client, lui apporter la meilleur des solution.

9 mois a l'étranger avec son école en Irlande : objectif de la maitrise de l'anglais et de sortir de sa zone de confort. il avait un peu de mal a aller vers les autres quand il ne connaissait pas et surtout avec la barrière de la langue. Retour en juin.

il a commencé ses recherche orienté commerce et commerce terrain. il a découvert le métier d'ingénieur d'affaires en cours de route et la multi casquette lui a beaucoup plus. : aspect commercial qui l'anime, le recrutement qu'il a envie de découvrir et la partie management qui l'attire coup et qu'il a pas encore eu l'occasion de développer et découvrir.

partie commerce : prospection, présentation de l'offre

maintenant il ne postule car des poste de BM.

Ce qui fera la différence c'est les valeurs, il a besoin de partager les valeur de l'entreprise pour porter le message et lez discours de l'entreprise. structure a taille humaine.
avoir une certaine autonomie dans ses actions et ce qu'il pourra apporter.

attente manager : suivi, accompagnement notamment au début et donner des bonnes bases pour être autonome.

profil : polyvalent, multi casquette, serviable et il n'hésite pas a aider. il n'hésite pas a aller au delà de ce qu'on lui demande, travailleur, ponctuel respectueux.

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieur d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Julien s'exprime bien et présente bien. Son expérience est assez éloigné de ce que nous faisons mais il est motivé a faire le métier d'ingénieur d'affaires et oriente ses process en ce sens. Il a pu toucher a la prospection téléphonique en B to B ce qui est un plus pour la compréhension du métier.

Décision : OKSI