|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| DELPLACE | Juline |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : fin de PE

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 : quelques process avancés avec des ESN et société de conseil

Postes recherchés : ingénieure d'affaires

Secteurs d'activités souhaités : pas de préférences

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

<h3>Parcours et formation</h3>  
  
Toujours attirée par le commerce, elle a grandi dans un environnement entrepreneurial : son père est chef d’entreprise et sa mère est manager.  
Après avoir réussi les concours pour les écoles de commerce, elle a finalement opté pour deux ans de classe préparatoire afin de financer ses études, celles-ci étant trop coûteuses. Cette expérience lui a appris la rigueur et la résilience. Souhaitant rester dans le Nord, elle a choisi l’IAE, qui représentait un bon compromis entre une école de commerce et ses aspirations professionnelles.  
<h3>  
</h3><h3>Expériences professionnelles</h3><h4>  
</h4><h4>Cheffe de projet pour une association</h4>Elle a piloté un projet visant à présenter les débouchés de leur licence aux étudiants. Ses missions incluaient :  
La prospection d’entreprises susceptibles de venir témoigner,  
L’organisation de rencontres entre les professionnels et les étudiants,  
La mise en place d’un lien entre le monde académique et celui de l’entreprise.  
  
<h4>  
</h4><h4>Master en Management Business Unit en alternance</h4>Elle a intégré une entreprise du BTP avec pour mission d’ouvrir une agence près de Courrières, en partant de zéro. Seule représentante du pôle commercial dans une équipe composée uniquement de profils techniques (dessinateurs, projeteurs), elle a participé à la vision stratégique de l’agence.  
Ses missions incluaient :  
La prospection à froid, ciblant en priorité les mairies, notamment les plus petites, car plus accessibles,  
La prise de rendez-vous et les visites avec l’associé de l’entreprise pour mieux comprendre la partie technique,  
L’accompagnement de l’entreprise dans son développement jusqu’à l’ouverture de l’agence au bout de deux ans.  
  
À la fin de son alternance, elle se sentait perdue quant à son projet professionnel. Bien qu’elle ait apprécié son rôle, elle avait le sentiment de ne pas avoir tant appris.  
<h4>  
</h4><h4>Projet entrepreneurial dans le textile</h4>Souhaitant répondre au manque d’enseignes proposant des vêtements pour les grandes tailles, elle s’est lancée dans un projet entrepreneurial. Cependant, elle s’est rapidement rendu compte qu’elle manquait de maturité et d’expérience pour se lancer immédiatement.  
<h4>  
</h4><h4>CDD chez Illicado</h4>Cette expérience lui a permis de réaliser qu’un travail trop administratif ou sédentaire ne lui convenait pas.  
<h4>  
</h4><h4>BM en ESN</h4>Ce poste semblait être un bon résumé de son parcours. Elle a passé plusieurs bons mois dans ce métier mais a rencontré des difficultés :  
Basée seule dans un espace de coworking alors que la direction était à Paris,  
Absence d’étude de marché sur la région lilloise avant son arrivée,  
Manque de formation et d’accompagnement, ce qui l’a contrainte à tout apprendre par elle-même.  
  
Elle a débuté dans l’IT sans aucune expérience et s’est adaptée rapidement. En prospection, elle visait principalement les DAF et DSI. Ses KPI étaient clairs :  
40 appels à froid par jour,  
Passer la barrière du secrétariat et obtenir au moins un contact par jour,  
Utilisation des CVthèques et publication de fausses annonces pour constituer un vivier de candidats,  
Rencontre de profils en intercontrat et prises de références pour identifier de nouveaux prospects,  
Ciblage de la prospection en fonction des profils candidats.  
  
Elle a appris énormément des candidats sur la partie technique et a développé des stratégies d’approche efficaces, notamment en contactant les clients en fin de journée (vers 18h). Son premier rendez-vous client avec Kiloutou l’a cependant frustrée, car le budget 2024 était déjà clôturé et toute collaboration devait être envisagée pour 2025.  
Son contrat s’est terminé d’un commun accord à la fin de sa période d’essai : elle avait besoin d’un cadre plus structuré et d’un accompagnement managérial.  
<h3>  
</h3><h3>Vision du métier et aspirations</h3>  
  
Ce qui lui plaît dans son métier actuel, c’est :  
L’absence de journée type,  
Le dynamisme et le challenge permanent,  
Le fait qu’il s’agit d’un métier où il faut accepter 60 % de refus pour 40 % de succès, et savoir aller chercher la victoire.  
  
  
  
Elle est résiliente et aime le défi. Son objectif principal est de mettre l’humain au cœur des relations professionnelles, afin de créer un lien de confiance.  
Les difficultés majeures du métier restent :  
La capacité à se rebooster après chaque échec,  
La nécessité d’être constamment dans l’apprentissage,  
Le défi de vivre la résilience au quotidien.

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

Leviers de motivation :

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieure d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Juline arrive préparer en entretien donc elle a les bonnes réponses sur le métier, ses exigences, le profil à avoir mais cela manque de naturel. Je ne la projette pas dans l'équipe.

Décision : Archivage - Autres