|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| DELRUE | Laurence |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : RC avec Inetum

Disponibilité : Immédiate

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

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 70€ - 85€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : recherche avancée plusieurs process en cours

Postes recherchés : responsable commerciale, business unit manager

Secteurs d'activités souhaités : It digital/ marketing digital

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : maternel

Langue 2 : Allemand Niveau : intermédiaire

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

french tech euratech. tech to retail. en contact avec la responsable innovation Adeo.

contact boulanger Kiabi, Norauto, boulanger, Holder (Paul) etc. Noude

inviter ses collaborateurs a mettre leur pierre a l'édifice.
ancienne collègue inetum qui a envie de partir.

elle a fait une mission au forfait 6 mois 2-3 jours par semaine accompagnement du dirigeant sur faire du B to C en plus du B to B. reprise du service marketing. sujet aussi de transformation digital. management de transition étalé sur 6 mois.

fidélisation de ses compte Keolis pendant 13 ans, Adeo Leroy merlin 13 ans nocibé pendant 7 ans

le digital lui a permis de concilier les 2 personnes : elle a travailler les contenu pour Nocibé sujet marketing et markéting digital.

transfo digital bus dev et direction d'agence.

elle est une développeuse : elle a créé et développé sa boite mais elle ne s'y est pas retrouver elle ne voulait pas se vendre elle mais avoir une équipe.

inetum : senior manager : son rôle était d'être en mission mais elle devait elle même se trouver ses missions sauf noude c'est l'immobilier qui lui a apporté la mission. l'agir Carco elle a répondu a un AO sur l'industrie aussi. il y avait des consultant en plus a placer en mission. pas assez de consultant a positionner elle amener les besoins mais pas forcement les profils pour les gagner. modèle dupliquer de la banque. personne pour faire le recrutement et personne pour faire le sales.
beaucoup de réunion en interne donc limite de temps puis plus de déplacement possible a la fin. sponsorisation d'évènement retail plus possible.

elle attend que l'entreprise la suive.

il faut rayonner se présenter sur le terrain.

elle veut vendre de la presta prospecter gérer le contact et la relation client et consultant.

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

Leviers de motivation :

# Mots Clés Boond

Métier(s) : Business unit manager

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Elle parle beaucoup, ne répond pas aux questions ou pas complétement. Elle a de l'expérience dans le Digital et le marketing et semble avoir un réseau bien développé mais pas expérimenté sur nos métiers. elle avait un poste différent chez Inetum, elle chercher les missions sur lesquelles elle allait elle même intervenir et quelques unes pour des consultants.

Décision : Archivage - Autres