|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| DERNONCOURT | Charles |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : Fin de PE

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : Hauts-de-France Agence : Lille

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 55€ - 60€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Non

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : il a quelques entretiens par exemple avec Atamania. Son choix va se tourner en fonction de l'offre qu'on propose si on est différenciant et innovant.

Postes recherchés : BUM, RA, DA

Secteurs d'activités souhaités : IT

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Résumé de la préqualification  
  
Situation actuelle  
Directeur d’agence – Sully Group Lille (jan 2025-juil 2025)  
  
 Suivi des principaux clients de l’agence Nord, prospection et direction de comptes, management d’équipe, participation au sourcing.  
 ➝ Contexte : ouverture d’agence à Lille, faible notoriété locale, équipe décentralisée sur le recrutement. Objectifs jugés trop ambitieux par rapport aux perspectives du marché IT dans le Nord.  
Fin de PE, en recherche active depuis quelques semaines.  
Objectif : retrouver un poste avant la fin de l’année.  
  
  
Parcours professionnel  
Qestit Nord (ex-Acial / Qcentris) – Business Manager / Directeur d’agence (2017 – 2024)  
  
Pure player du test logiciel : test fonctionnel et manuel, automatisation, performance, audit méthodologique, formations ISTQB et agilité.  
Direction de l’agence Nord.  
Développement commercial et prospection.  
Management d’une équipe d’environ 20 collaborateurs (jusqu’à 27-28 max), suivi de carrières, recrutement.  
Clients : Adeo/Leroy Merlin, Decathlon, Auchan, Kiabi, Société Générale, IN Group…  
➝ Contexte : montée en concurrence dans le test, ralentissement du retail, turnover à gérer.  
  
Additeam / BK Consulting – Business Manager (2010 – 2017)  
  
Offres : études & développement NTIC, flux et données, AMOE/AMOA, conseil en SI (banque, finance, retail).  
Direction de comptes, prospection.  
Management et animation d’une équipe de 35 collaborateurs.  
Suivi des carrières, recrutement, coaching de commerciaux juniors.  
  
Norsys – Ingénieur d’Affaires (2007 – 2010)  
  
Spécialisation Java JEE, .NET, développement mobile, centres de services externalisés.  
Prospection et direction de comptes.  
Participation à l’intégration et au suivi opérationnel des projets.  
Clients retail, dont Décathlon (20-30 collaborateurs, mission dédiée en fin de parcours).  
  
Ajilon IT Consulting (aujourd’hui Akkodis) – Ingénieur d’Affaires (2002 – 2006)  
  
Expertise : help desk, support utilisateurs, infra, TMA, production, études & développement.  
Prospection téléphonique, détection et négociation de projets.  
Suivi des prestations au forfait et en AT (indicateurs qualité).  
Organisation d’événements (clubs utilisateurs).  
➝ Équipe d’environ 35 consultants entre AT et centre de services.  
  
Capgemini Ernst & Young – Ingénieur d’Affaires (2000 – 2002)  
  
Division Industrie – Agence Aéronautique (Dassault, EADS, Snecma, Astrium, Alcatel Space, Eurocopter, Hispano-Suiza, GE Medical Systems).  
Prospection, avant-vente, suivi de l’intégration et de l’exploitation des projets.  
Recrutement des consultants.  
➝ Rôle très segmenté : uniquement commercial, le management et le recrutement étant gérés par d’autres services.  
  
Début de carrière technique (1998 – 2000)  
Transiciel (1999 – 2000, Lille)  
 et Bee Way (1998 – 1999, Paris)  
 – Analyste d’exploitation MVS.  
Suivi de production, gestion incidents, intégration de nouvelles applications.  
Automatisation (OPC), normalisation (euro, bug de l’an 2000).  
Clients : Finaref, Banque Accord, CCF Reims.  
  
Commerce international (1996 – 1997)  
Cermex (1996 – 1997)  
 – Commercial export (zone USA-Canada & Asie-Pacifique).  
Unilever – Sydney (1995, stage 3 mois)  
 – Service export et logistique.  
  
  
Compétences & connaissances  
Bonne vision globale des métiers IT : exploitation, production, support utilisateurs, infra, études & développement, test.  
Prospection et développement commercial, ouverture de nouveaux comptes.  
Management d’équipes : jusqu’à 35 consultants (BK Consulting), 20 collaborateurs en agence (Qestit), accompagnement de commerciaux juniors et alternants.  
Clients : retail (Décathlon, Leroy Merlin, Auchan, Kiabi), banque/finance (AXA, Société Générale, IN Group, Imprimerie Générale), transport (SNCF), industrie/aéronautique (Dassault, GE Medical).  
  
  
Attentes & objectifs  
Poste à dominante commerciale/prospection  
 (activité qu’il aime).  
Possibilité de manager une équipe  
 (consultants et/ou commerciaux).  
Recherche une entreprise implantée à Lille  
, avec une vision et une stratégie claires.  
Transparence sur les objectifs et déclenchement du variable.  
Participation à la prise de décision, autonomie dans l’organisation.  
Intérêt pour le travail en synergie inter-agences  
 sur les grands comptes.  
  
  
Profil personnel  
Originaire de Lille.  
Marié, 2 enfants (une fille à Barcelone, un fils de 12 ans).  
Caractère : souriant, posé, aime le challenge et accompagner ses équipes.

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Perspective d'évolution

# Mots Clés Boond

Métier(s) : Business unit manager

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Profil expérimenté de l'IT, il a travaillé à la fois dans le Retail avec des comptes comme Kiabi ou décathlon par exemple, mais aussi sur de la partie indus aéronautique, défense. Il est donc ouvert à développer d'autres secteurs que le retail. il a eu a travailler aussi sur du systeme embarqué ce qui est intéressant. il faudrait cependant creuser sa vision du développement d’une Business Unit sur le marché lillois afin de voir comment il s'y prendrait dans les faits et comment il fera face a la pression du marché actuel

Décision : OKSI