|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| DIANA | Karel |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : elle veut sortir de la grande distribution, revenir en métropole lilloise et avoir un poste polyvalent qui allie le commerce le recrutement et le management.

Disponibilité : 2 mois

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

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 36€ - 40€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Non

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : un process avancé pour un poste de responsable commercial mais c'est pour la région grand est et avec 3jours de découchage par semaine. elle va surement arrêter le process. Elle a regardé des offres de BM mais pour l'instant a très peu postulé car elle n'a pas retrouvé le ton et le dynamisme qui lui a plus dans notre annonce.

Postes recherchés : business manager, responsable commerciale

Secteurs d'activités souhaités : pas de préférences

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

<h3>&nbsp;Présentation et parcours académique</h3>  
  
Karel , originaire de Lille, a suivi un parcours académique tourné vers le commerce et les ressources humaines. Après un Bac, elle a intégré une classe préparatoire aux grandes écoles de commerce, visant SKEMA Business School. Malgré son admission dans 11 autres écoles, elle n’a pas obtenu SKEMA Lille et a finalement rejoint l’ICN Business School à Nancy.  
Durant son Master, elle s’est spécialisée en Ressources Humaines, animée depuis longtemps par l’envie de devenir chasseuse de têtes. Elle a effectué un stage de six mois en tant que chargée de recrutement dans un cabinet spécialisé dans l’industrie. Ce stage lui a permis de développer ses compétences en sourcing et recrutement, mais elle a ressenti un manque de contact terrain, ce qui l’a poussée à ne pas poursuivre en alternance dans ce domaine.  
Elle a ensuite effectué un échange universitaire au Mexique avant d’opter pour un poste plus orienté terrain.  
  
  
<h3>Expériences professionnelles</h3><h4>  
</h4><h4>Cabinet Baran Recrutement (Juin 2022 - Décembre 2022) - Chargée de Recrutement</h4>Sourcing et chasse active de candidats sur le secteur industriel.  
Rédaction et diffusion d’annonces.  
Pilotage de la gestion de la relation client et participation aux audits de besoins.  
Participation aux entretiens et rédaction des comptes-rendus.  
Expérience formatrice, mais frustration liée au manque de contact terrain.  
  
<h4>  
</h4><h4>Darty (Depuis Août 2023) - Responsable des Ventes - CDI</h4>Gestion et animation d’une équipe de 14 personnes à Épinal.  
Développement des compétences des collaborateurs par le coaching et la formation.  
Gestion du centre de profit : suivi des chiffres, analyse des indicateurs commerciaux.  
Mise en place d’une autonomie progressive au sein de son équipe.  
Adaptation du management pour favoriser la motivation et la responsabilisation.  
Insatisfaction sur le plan personnel due aux horaires exigeants (50h/semaine, travail les samedis).  
Décalage avec le mode de management supérieur, plus basé sur la pression descendante.  
  
  
  
<h3>Motivations et objectifs professionnels</h3>  
  
Karel souhaite aujourd’hui revenir à Lille pour se rapprocher de sa famille et retrouver ses racines. Le poste de Business Manager correspond parfaitement à son profil car il regroupe :  
Développement commercial : prospection, gestion et développement des clients existants.  
Recrutement : accompagnement des clients dans leurs projets et solutions RH.  
Management : encadrement d’équipes et suivi des performances.  
  
Elle apprécie particulièrement l’aspect challengeant du métier, les montagnes russes émotionnelles liées aux cycles de vente et la satisfaction des réussites. Elle se projette bien dans un rôle impliquant objectifs et gestion de la relation client sur le long terme.  
  
  
<h3>Compétences clés</h3>Management participatif et développement des compétences des équipes.  
Capacité à instaurer un climat de confiance et de motivation.  
Aisance relationnelle et goût du challenge.  
Gestion d’un centre de profit avec suivi des indicateurs clés.  
Capacité à recadrer et à prendre des décisions managériales difficiles.  
Expérience en recrutement et accompagnement des clients.  
  
  
  
Elle est en vacances la semaine prochaine donc elle peut se rendre dispo facilement pour un EC en visio.

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

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

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieure d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Karel est dynamique souriante et motivée. Elle a une force de travail qui est très intéressante en plus de son parcours qui allie le commerce, le recrutement et le management. Elle a dû développer un courage managérial qui démontre une force de caractère qui l'aidera a s'imposer face aux clients et aux difficultés du métier. C'est un profil avec un très beau potentiel pour être IA.

Décision : OKSI