|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| DREUMONT | Valentine |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : elle vient de finir ses études et son alternance

Disponibilité : Immédiate

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

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 32€ - 38€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : 1 process avec qui elle doit donner une réponse semaine pro commercial terrain. 1 process stade 2e entretien, 2 process stade 1 entretien.

Postes recherchés : commerciale

Secteurs d'activités souhaités : pas de préférence

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : scolaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

master IA avant licence en management commercial avant BTS commercialisation et digitalisation  
3 entreprise différente en alternance  
  
  
UCAR / SOS PARE-BRISE / MYAUTO LILLElocation voiture . réparation parebrise   
employée polyvalente de la résa de véhicule prosp en B to B, facturation et relance impayé assistance. ils travaillaient avec un réseau d'assurance, l'assurance réglée pour les dommage sur les parbrise et les clients n'avançaient pas d'argent. il faut tout vérifier c'est pas parce que c'est facturé que c'est fini.   
on lui avait proposé d'etre responsable d'agence mais elle ne se projetée pas sur la durée et voulait allée jusqu'au master.   
+ le challenge sur la dernière année de la facturation avec les grands comptes assurances : créer des outils, un suivi, former deux personnes sur le sujets, : relance mail, teléphonique tout vérrifier etc.   
-Au début de se sentir légitime face aux clients apprendre a s'imposer  
  
  
la marmite digitale digital business développer  
proposée des solution digital a des petits commerces de proximité. union commercial fidéliser les clients, proposer des solution adaptée 70\_80 commerçant. projet d'étendre mais c'était dur. ils ont peut de moyen donc c'était difficile et pas viable.   
+challenge de créer quelque chose de A à Z : creer son outil de prospection : trouver les contacts et les cibles etc. et fidélisation  
-partir d'une page blanche mais avoir que des refus mais ça l'a endurcie  
  
  
chargée de business développement ETIKA SPIRULINA  
portefeuille client conséquente client magasins bio. développer ce réseau la etre le fidéliser, animation expliquer les produits etc; autre casquette développer en grande et moyennes surface elle a réussi a développer dans 7 enseignes en 7 mois.   
+ expliquer un produit, lui amener le produit en répondant a sa problématique et en proposant un produit innovant.   
-Au démarrage ce qui a été plus difficile c'est le changement de profil et cible avec les GMS s'adapter a son interlocuteur, elle l'a appris au fur et a mesure.  
Prosp : petit CRM avec plein de contact permettait devoir ou on en était. chaque semaine elle avait un planning avec les animations elle regardait par quels magasins elle passait sur son trajet pour organiser des rdv en même temps. sinon prospection téléphonique sur la base de données. RDV plus loin : ciblage prosp ciblée sur le secteur géographique pour optimiser le déplacement.   
  
  
elle a besoin de ce coté échange humain créer une relation de confiance et de proximité pour créer la fidélisation. elle arrive facilement a créer du lien et créer un lien de confiance.   
  
  
compétences : réactivité, a l'écoute, proximité et humain pour fidéliser les clients et les candidats. patience ne pas avoir peur d'enfoncer les portes tenacité.   
IA : avoir 3 casquettes : commerce avec prosp veille du secteur, du carnet d'adresse, prospection active et ciblée, fidélisation. Recrutement et management de consultants. travaille d'équipe entre les membres de son agence.

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Suivi de carrière,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieure d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Valentine présente bien, elle est dynamique et souriante en entretien. Elle a besoin de bouger, elle recherche un poste dans lequel elle ira toujours à la rencontre de ses clients. Elle a le gout du challenge et recherche un projet dans lequel elle va pouvoir s'investir sur la durée et développer ses compétences.

Décision : OKSI