|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| DUMORTIER | Clément |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : il a fini son master.

Disponibilité : 2025-01-02

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

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 32€ - 35€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : il a plusieurs process stade 1e entretiens et 2 process stade 2e entretiens donc un pour un poste d'IA sur la partie IT. Le reste c'est des postes de sales en entreprise

Postes recherchés : commercial / business développer / Ingénieur d'affaires.

Secteurs d'activités souhaités : ouvert

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Master management de business unit à l'IAE.

alternance start up 1 an après un stage de 4 mois : améliorer les processus de la data au niveau du triathlon pour l'intégrer au mieux dans la plateforme.
pilotage de la road map exp PMO.
2 projets associatifs.
Master 1 il a eu le trophée MSG. orga de red sportif avec les entreprises et les étudiants. orga sur la partie entreprise pour lui
organisation d'événement sur l'entreprenariat : podcast conférence etc. responsable de ce pôle.
&nbsp;
projet trophée MSG : il connaissait cette asso avant d'arriver à l'IAE donc il s'était positionnée pour les rejoindre. il a choisi le pôle entreprise. il était responsable et gérait 3 personne qui étaient en L3. 1 journées dédiée à part entière mais ça leur prenait du temps en parallèle. démarchage, contact des anciens élèves, ciblage de profil sur LinkedIn contact des profil appel des standard etc. il en avait eu 28 entreprise l'année d'avant ils avaient un objectif de 32 et ils en ont eu 36 donc très satisfait. pour cibler il se basait sur les critère géographique leur cible était plutôt des PME ou groupe. vente comme un team building. inscription
&nbsp;
Alternance Product orner : son rôle de base était d'aider à l'internalisation du produit. il était formait par la Product orner de l'agence avec laquelle ils travaillait pour adapter les bons processus pour que ça fonctionne bien. aider à la transmission de connaissance, assimilation des process etc.
son objectif était de comprendre un produit tech. le but était de livrer toutes les capacités en fonction de ce qui était possible. il y avait beaucoup d'agilité mais c'est ce qui était compliqué car le produit pouvait fluctuer beaucoup, être personnalisé.&nbsp;

Closer auto entrepreneur il a commencé début septembre. coach en ligne qui accompagne des personnes dans leur projets : perte de poids, prise de masse etc. Le coach avait besoin de quelqu'un pour prendre les appels de closing qui prennent 45 min. Objectif signature et facturation direct à la fin de l'appel. Il apprécie beaucoup ces missions même s'il ne veut pas faire ça sur la durée. il veut un projet plus complet. il cherche une nouvelle opportunité donc il ne sera plus en activité avec lui d'ici fin décembre.
Système de publicité sur les réseaux; me coach discute avec les personnes intéressée en 1e échange et les renvoie vers la plateforme où il passe le relai à Clément. prise d'info sur le projet, explication du fonctionnement et de l'accompagnement possible, si en phase, signature du contrat. Différent de ses autres expériences commerciales.
Ses autres expériences accord oral pas de signature directe etc.

Projet de devenir ingénieur d'affaires, commercial. S'il exerce le métier d'IA il aimerait évoluer. il aimerait bien développer ouvrir une agence par la suite dans une autre ville comme par exemple Bordeaux ou à l'étranger pourquoi pas le Portugal ou un pays anglophone.

IA : poste tripartite : commerce : trouver des clients démarchage LinkedIn téléphone, sur place etc. au moins 60% de l'activité au début. 20 % recrutement et 20% management.

Compétences à avoir : il faut être résiliant avant tout car on prend beaucoup de refus notamment au démarrage donc il faut pas lâcher et n'avoir pas peur du non. La curiosité pour s'intéresser aux clients, apprendre a les connaitre et placer le consultant qui leur convient le mieux. L'organisation pour réussir a bien switcher entre les 3 casquettes du métier. Faire preuve d'écoute et de compréhension pour la partie client mais aussi consultant. Cela permet de fidéliser, résoudre les problématiques etc.

Prospection il en a fait pas mal sur ses expérience associative plutôt par mail et LinkedIn prospection d'entreprise. Stage en 2e année de licence la il a fait de la prospection téléphonique dans l'agence immobilière.
Recrutement il a vu un petit peu quand il recruter des bénévole mais il l'a survolé.
Management : pendant les projets associatifs il a coordonné des équipes.

Profil : rigoureux et organisé, il aime quand les choses sont bien ficelées, à l'écoute car il aime s'intéresser a ses collègues et apporter son aide quand il le peut, il ne lâche pas quand il s'est fixé un objectif il est compétiteur.

Il vient a Lille semaine pro à partir de mercredi ou jeudi donc du 20/21novembre

|  |  |
| --- | --- |
| 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,Perspective d'évolution

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieur d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Clément présente bien et s'exprime bien. Il a la posture d'un ingénieur d'affaires. Il souhaite développer ses compétences et notamment sur la partie commerciale. Il souhaite un poste dans lequel il va pouvoir se projeter et avoir des perspectives d'évolution.

Décision : OKSI