|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| DUVAL | Kristofer |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : entreprise sur Paris il veut se rapprocher de chez lui géographiquement

Disponibilité : 1 mois

Mobilité : Nord-Pas-de-Calais Agence :

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 40€ - 46€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : ESN proposition qui doit arriver

Postes recherchés : BUM

Secteurs d'activités souhaités : IT

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

alternance chez laposte fonction généraliste ou il a fait du recrutement formation et admin. il a eu attrait pour recrutement  
Manpower sut partie RPO recrutement dépendent des AO qu'ils devaient remportait banque société général, maif, retail avec carrefour tout type de profils soit volumétrie comme employé de caisse mise en rayon ou on se basé sur la perso soit chasse avec profil commerciaux et IT.   
il a découvert l'IT. volumétrie entretien importante, méthodologie.   
responsabilité team leader sur carrefour team leader de 5 personnes interlocuteur avec le client : brief de poste, gestion des KPI réorienté la feuille de route. il a découvert la relation client.   
il voulait être sur l'IT et sur la chasse et avoir de la relation client. il voulait gérer le cycle de A a Z. chercher le client être garant de ce qu'il fait et propose.   
  
  
Hays poste de consultant en recrutement/ business manager. il lancé la partie contracting que des freelance. 2021 l'existant pas trop présent. nécessité de démarrer from scratch axe orienté candidat et vivier et chasse commercial obtenir référencement et marché. partie Retail d'abord existant avec Kiabi avec 2 consultant un dev et un chef de projet. distribution alimentaire et prêt z porter, AGGAP restauration, La redoute 1et 2 consultant par mois. Marge 150000€ marge sur l'agnnée comme c'est des freelance.   
redispatcher le portefeuille. deux comptes ouvert mais ou on intervenait pas boulanger et Norauto alors qu"il y avait un accord cadre. cibler sut les deux compte et de faire de l'élevage et ouvrait en plus elecrodépôt saint maclou etc.   
il est parti au bon moment du secteur. même chiffre que la 1e année. profil tout type même si principalement dev mais aussi chefferie projet tech support data etc.   
marge assez libre 1e année 15-20% puis entre 25 et 28%.   
dernière partie il est passé sur l'industrie idée de faire pas mal de référencement et se présenter avec un existant qui été la comme ING arcelor, ils ont ouvert eurotunnel, bondelle etc.   
  
  
pas mal de changement d'équipe il était un des plus ancien sur cette BU il avait un rôle de manager opérationnel sur la partie one boarding et formation.   
  
  
très formateur mais son entreprise actuelle est venue le chercher et découvrir structure a taille humaine et avec plus de proximité. coté marché c'est ce qui fait la différence. circuit courts, parfois le fait d'être un grand groupe mauvaise expérience candidat ou client.   
  
  
il monté en niveau sur la partie poste et forma.   
il est partie sur un poste un peu from scratch c'est ce qui le motive. possibilité évolution pro et montée en compétence. la façon d'approcher un candidat en fonction de son poste c'st pas la même façon le même discours. pareil coté client différents décideurs : DSI CTO ou DG. fonctionnement différent parfois process plus long.   
ça se passe bien. 9 placement sur 2024 mais CA qui monte vite facturation entre 23 et 25% et montant en général autour des 70k€  
165K€ CA sur 2024  
ça se passe bien mais il doit se déplacer très régulièrement sur paris et c'est un peu fatigant.   
  
  
  
  
proximité entité stable, projet intéressant car beaucoup a développer challenge intéressant. apporter son expérience et accompagner des profils plus junior.   
  
  
Ne regarde pas dans les yeux pas très souriant.

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

Leviers de motivation : Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : business manager

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Kristofer a une expérience intéressante notamment chez Hays ou il a développer l'offre contracting quasiment from scratch. Cependant il ne regarde pas ou peu son interlocuteur dans les yeux lorsqu'il nous parle, n'est pas très souriant, il manque quelque chose sur le relationnel. Quand je lui parle de personnes que j'ai également connu chez Hays il détourne la conversation.

Décision : Archivage - Autres