|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| FILIPPI | Guillaume |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : il a fait le tour de son poste et n'a pas d'évolution possible qui l'interesse. il a envie de voir autre chose

Disponibilité : 3 mois

Mobilité : Zone Savoie Agence : Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 54€ - 56€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Non

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : 2 pistes chez deux de ses fournisseurs

Postes recherchés : poste a dimension commerciale avec un nouveau challenge dans une entreprise a taille humaine

Secteurs d'activités souhaités : industrie

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : scolaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Parcours et expériences  
Âge  
 : 43 ans  
A fait des études en alternance car il voulait travailler rapidement.  
Première expérience dans l’industrie métallurgique (inox) : installation et fabrication de produits en inox pour cuisines collectives et restaurateurs professionnels.  
Débuts à l’usine pour bien connaître la production.  
Passage dans le secteur hospitalier (achats), mais manque de dynamisme → retour à l’industrie, son cœur de métier.  
  
  
Parcours professionnel détaillé  
Épouse  
 : travaille dans l’intérim depuis 20 ans.  
Rejoint une agence à Annecy en tant que technico-commercial dans la métallurgie (habillages métalliques, cheminées).  
Entreprise axée sur l’innovation dans les process et procédés.  
Développement du secteur montagne, marqué par une forte présence artisanale.  
Devient responsable commercial : gestion de son portefeuille + management de 4 commerciaux. Entreprise spécialisée en zinguerie.  
Très présent sur les chantiers clients pour comprendre l’usage des produits.  
Son manager évolue, il récupère alors le poste de chef d’agence.  
A travaillé 15 ans avec ce même manager, parti récemment pour un nouveau challenge.  
  
  
Missions et responsabilités  
Équipe : 14 salariés dont 4 commerciaux (2 itinérants, 2 sédentaires).  
Chiffre d’affaires : 10 M€, marge confortable.  
Contraintes liées à la proximité de la Suisse mais bonne capacité d’adaptation.  
Rôle d’un chef d’agence : garder un portefeuille client + gérer la partie RH.  
Gestion RH plus complexe pour lui (chauffeurs, approvisionneurs, caristes…), mais accompagné par des formations internes et cabinets externes.  
  
  
Profil personnel et développement  
Test de personnalité  
 : rouge vif (91 %, très opérationnel), un peu de jaune, faible en bleu (analyse) → a travaillé à développer ses compétences analytiques pour mieux tenir son rôle de chef d’agence.  
Nature curieuse, sociable, entier, va droit au but.  
  
  
Développement commercial  
Développement des portefeuilles en Savoie (73) et Haute-Savoie (74), surtout auprès d’entreprises de charpente (jusqu’à 100 salariés).  
Relations déjà bien établies, rôle surtout basé sur le conseil et l’innovation.  
Peu de prospection, mais beaucoup de fidélisation.  
Relationnel et conseil technique sont les atouts majeurs de son entreprise.  
Grande réussite en recrutement : transformation d’un chauffeur poids lourd (ancien livreur Royal Canin, reconnu pour son empathie et son investissement) en commercial performant, devenu le meilleur de la région.  
  
  
Clients et méthodes de travail  
Gestion des grands comptes : secteur Thonon-les-Bains puis Annecy.  
Secteur géographique plus restreint mais clients majeurs (30 environ).  
Organisation : 50 % terrain / 50 % administratif.  
Disponible sous 24-48h pour ses clients → importance de la réactivité.  
Préfère le terrain au télétravail, sauf pour la facturation.  
Clients principaux : deux gros comptes à Chambéry.  
Stratégie commerciale : peu de prospection, importance du bouche-à-oreille, participation à de nombreux salons industriels (réseautage, notamment en Allemagne).  
Passionné par l’industrie, a appris la partie technique directement sur le terrain.  
  
  
Positionnement vis-à-vis d’OTTEO  
Participe déjà à des recrutements (profils pour agences, implication dans les entretiens).  
A découvert OTTEO via son site, qui lui a semblé correspondre à ses valeurs et à son approche.  
Intérêt marqué pour le poste de Business Manager  
, qu’il juge très attractif.

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Localisation du poste,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieur d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Guillaume a une bonne connaissance technique dans la métallurgie : couverture en zinc notamment, qui est intéressante. il travaille depuis 15ans dans le domaines avec beaucoup d'interlocuteurs différents et suit des comptes notamment des grands comptes depuis plusieurs années. Cela lui permettrait d'avoir des clients potentiels. Cependant il ne connait pas du tout le métier d'ingénieur d'affaires. il vend un produit pas un service et ne fait plus de prospection directe depuis des années. De mon point de vu, il part de trop loin pour un poste de BM Cependant son profil peut être intéressant pour d'autres postes.

Décision : OKSI