|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| GASPARD | Mael |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : fin d'alternance / recherche d'un projet avec des perspectives d'évolution

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : Zone Lyon Agence : Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 30€ - 35€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : 7 entretiens cette semaine. poste a dimension commercial : dev et fidélisation. il a eu des propal mais qui n'était pas en accord avec ce qu'ils avaient vu en entretien donc n'a pas accepté. Il recherche un projet sur le long terme.

Postes recherchés : commercial / management

Secteurs d'activités souhaités : pas de préférence

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

25 ans  
bac + 4 ingé d'affaire en alternance  
bac STMG   
BTS gestion de la PME : généraliste lui a permis d'avoir des compétences variées. il l'a fait en alternance chez Eksaé issue de CEGID.   
il n'a pas fait le BAC +5 car besoin d'entreée dans lavie active. c'eest 4 années d'étude sup en alternance lui suffisent, il pense être près pour le marché du travail et il a des responsabilités.   
il a du arrêter ses études en cours de route car il a du être chef de famille du jour au lendemain. il a repris après 2 ans de cesure.   
  
  
2 ans de cesure 18/20 ans il a démarré comme conseiller de vente magasin de chaussure et il est passé manager. cela lui a appris le relationnel commercial, la vente, contact direct avec la clientèle, management d'équipe, responsabilité.   
  
  
Eksaé : 2 ans il était adm des vente initialement et finalement il a pu évoluer : paramétrage contrat, offre sur mesure pour les client donc il faut tout paramétré. départ d'un chargé de recouvrement et il a été formé sur ce sujet pour passer sur cette partie. facturation.   
fin d'année il a pu voir le travail des commerciaux. il a vu beaucoup de chose et pu voir différentes fonction.   
  
  
Cap tel : 2 ans entreprise démultiplication performance commercial. il ne démarche pas leurs clients c'est eux qui viennent vers eux. pour avoir des solutions : gérer leur trésorerie, leur recouvrement, prise de rdv pour les commerciaux etc.   
il a travaillé pour des clients comme BMW, Volkswagen, OPEL, Isowatt etc. et d'autres PME dans des secteurs divers et variés.   
  
  
Chasse prise de RDV pour les clients, démarchage de grand groupe, grand garage pour la solution énergétique.   
prise de variable si signature.   
150 appels par jours. il rencontrait les DG des entreprises qui le formait. ils se mettaient d'accord sur le script et discours a tenir et faisait ensuite et points de suivi.   
BMW : fichier relance de client par exemple.   
fin d'année activité basse il pouvait faire des enquête de satisfaction. cela crée une proximité client. il a fait principalement du BtoB  
responsable d'alternants (4 personnes max).   
  
  
il a travailler ses compétences commerciale notamment a distance au téléphone ce qui est plus difficile qu'en vrai car le contact est indirect. Alternance très formatrice car pendant 2 ans il n'était que 3/4 jours dans le mois a l'école, le reste en entreprise.  
  
  
Son rôle était de faie toute la partie prospection jusqu'à la prise de RDV pour les concessions : par exemple sur un week end il avait pris 75 RDV et il y a eu 17 ventes. pou des chargés d'affaires, selon l'entreprise.  
  
  
Chasse pour Isowatt étaient intégrés aux agendas des chargés d'affaires il prenaient les RDV pour eux. Energie solaire.  
il a fait aussi de l'agroalimentaire par exemple.  
Chaque semaine il gérait plusieurs chose il pouvait être sur plusieurs campagne en même temps. une campagne pouvait durer un mois ou plus. il étaient sur une interface connectés en temps réel pour mettre toutes les infos pour gérer au mieux les rdv et comprendre les problèmes.   
  
  
Brief avec les clients.   
  
  
Cap tel bonne notoriété donc on pouvait choisir les clients avec qui travailler.   
  
  
il a été responsable commercial : réunion sur le script, se mettre d'accord, réunion sur les objectifs. plus leader que manager. gestion 4 personnes.   
  
  
IA : offre dure a comprendre   
développement commercial, fidélisation client   
proximité et humain avant tout.   
recrutement rechercher des profil a placer au bon endroit et au bon moment.   
  
  
il n'a pas trop compris la partie conseil, c'est sur cette partie qu'il a trouvé que c'était dure a comprendre.   
  
  
il se projette bien sur le poste et l'entreprise il a besoin de reprendre   
  
  
profil dynamique, motivé, qui se donne a fond, qui aime le commerce, il aime bouger et cherche où il y aura de l'itinérance. il aime le contact humain.

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

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

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieur d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Mael cherche une entreprise dans laquelle il va pouvoir s'investir sur le long terme. Il souhaite avoir un projet de carrière pour se fixer des objectifs. il est souriant et présente bien en entretien. Il a eu l'occasion de faire de la prospection pour différents clients, dans différents secteurs d'activité et de différentes manières, ce qui est intéressant.

Décision : OKSI