|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| GAUCHET | Pierre |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : fin d'alternance et de master cet été

Disponibilité : 2025-09-01

Mobilité : Hauts-de-France 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 : il a quelques propositions la plus part poste orienté commerce dans le médical. notre poste l'intéresse car il y a la pluralité de missions. doit donner des réponses mais n'a pas de délais pour le moment.

Postes recherchés : ingénieur commercial, business developper / pposte a dimension commerciale

Secteurs d'activités souhaités : santé, médical, industrie de process mais ouvert a d'autres secteurs

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Parcours académique
Licence Sciences pour la Santé
 : attiré initialement par le domaine de la santé, il a découvert au fil de la formation un fort attrait pour la relation client et le commerce.
Master centré sur le commerce dans le secteur de la santé
 : volonté d’allier l’aspect scientifique à une dimension plus commerciale.
Projet de formation orienté vers la découverte de secteurs variés
, avec une ouverture au-delà du seul secteur médical. Cette expérience lui a permis d’intégrer des notions de cadre réglementaire et de rigueur.
Stages en Licence
 : 3 stages de 2 mois dans des structures variées.
Stage de fin d’études (6 mois) suivi d’une alternance
.

Expérience professionnelle (alternance)
Secteur : santé / imagerie médicale / logiciels spécialisés
Couverture géographique : Nord-Ouest de la France

Il est parti de zéro sur son secteur et a structuré sa prospection
, avec une approche terrain et téléphonique.
Missions :
Prise de RDV clients
, présentation de solutions (produits et services)
, élaboration de devis
, facturation
, vente
, suivi après-vente
.
Cycle de vente long (jusqu’à 1 an)
, avec souvent plusieurs RDV par projet.
Utilisation d’un CRM
 pour assurer un suivi précis
 des contacts et des projets.
Prospection majoritairement téléphonique
, mais aussi physique quand nécessaire.
En cas de difficulté de contact (pas de numéro, etc.), il fait preuve de débrouillardise en passant par d’autres services ou l’accueil.

Projets gérés
A mené à bien environ 20 ventes
 pendant son alternance.
Gère aujourd’hui entre 30 et 40 projets simultanément
, principalement liés à des logiciels métiers dans le secteur médical
 :
Suivi des équipements d’imagerie
 (conformité réglementaire, suivi de formation).
Formation du personnel
 sur les équipements.
Logiciels de détection d’objets magnétiques
.
Projets en moyenne sur 6 à 7 mois
.
Clients : hôpitaux, centres d’imagerie, cabinets vétérinaires ou dentaires
.

Organisation & Environnement
Poste basé près de Lille
.
Travail en autonomie
, avec échanges réguliers avec la responsable commerciale Nord.
Collaboration avec :
Les commerciaux
 (support ponctuel ou questions terrain).
Les ingénieurs
 (compréhension des problématiques techniques clients).
L’équipe marketing
 pour adapter la communication selon les saisons/projets.
Réunions hebdomadaires
 et points de coordination fréquents.
Forte capacité d’adaptation selon les périodes : fin d’année, par exemple, implique d’anticiper les besoins des clients.

Soft skills & vision
Dynamique, force de proposition
, à l’aise dans la relation client.
Apporte une vision moderne
 dans l’entreprise.
Sociable, ouvert
, il n’a aucun mal à aller vers les autres.

Poste idéal
Souhaite poursuivre sur la voie commerciale
, car il aime le challenge quotidien
 et le dynamisme du métier
.
Intéressé par la découverte du management
, pour enrichir son bagage théorique.

Projet ingénieur d'affaires
Fort intérêt pour les projets impliquant une dimension commerciale importante
.
Capacité à proposer à différents types de clients
 les compétences des salariés
 pour répondre à leurs besoins spécifiques.

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieur d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Pierre est structuré en entretien, il présente bien et s'exprime bien. Il est investi dans son poste et ses missions et a a coeur de bien faire. il n'hésite pas a être force de proposition pour gagner en efficacité et productivité (ex: inciter les équipes à compléter le CRM pour avoir un maximum d'information et gagner en efficacité et réactivité). C'est quelqu'un de calme est poser en entretien. Il faut voir s'il ne manque pas un peu de dynamisme.

Décision : OKSI