|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| GILLOT | Romain |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : fin de PE chez fortil car réduction d'activité

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : Auvergne-Rhône-Alpes Agence : Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 46€ - 51€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Non

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : 5 process stade 2e entretien et 1 process stade 3e entretien

Postes recherchés : business manager

Secteurs d'activités souhaités : industrie

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Informations Générales
Âge
 : 45 ans
Dernier poste
 : Fortil (départ après 3 semaines)
Formation
 : Double master
Expérience globale
 : 20 ans d’expérience en B2B

Parcours Professionnel
Industrie
 : 12 ans

Clients finaux dans les secteurs médical et santé.
Business developer, prospection, élevage de comptes, business plan.
Objectifs atteints souvent +120%, volumes de 2 à 7 millions d’euros.

Conseil
 : 8 ans

Formation
 : Conseil aux indépendants.
Recrutement
 : Cabinet de recrutement, focus profils techniques et commerciaux.
Ingénierie
 : Conseil en R&D, industrie, IT, et transformation digitale.
Management de consultants et gestion de profils techniques.

Expériences diverses

ABGI : Conseil en financement de l’innovation (crédit impôt recherche). Management de consultants. Problèmes de localisation (Alsace).
Yelé : Management de 11 consultants, développement de comptes (ex : RTE). Problème de mission (développement à Lyon non respecté, affecté à Paris).
Pause professionnelle : Mécénat pour le Sénégal et le Togo. Prospection commerciale dans ce domaine.

Dernier poste chez Fortil
 : Départ après 3 semaines suite à restructuration.

Domaines d’Expertise
Secteurs
 :
Industrie (Santé, pharmaceutique, dispositifs médicaux).
Ingénierie et amélioration continue (méthodes, process, gestion de projets).
Expérience ponctuelle en énergie et IT (1 an chacun).
Compétences
 :
Vente et développement commercial.
Prospection et prise de rendez-vous qualifiés.
Management de consultants (ingénieurs électrotechniques, informatiques, PMO, MOA).
Connaissance approfondie des métiers et process (injection plastique dans la pharma, recrutements transposables depuis l’automobile).

Valeurs et Motivation
Passion pour la vente et le développement commercial.
Apport humain : coaching, accompagnement des équipes, management.
Capacité à partir « from scratch » pour structurer et développer des activités.
Orientation résultats : Objectifs fixés à 8/8/2 hebdomadaires.

Typologie de Clients et Réseaux
Clients
 :
Industries : Pharma, dispositifs médicaux, biotechnologie.
Sociétés de défense, transport, machines spéciales.
Laboratoires (ex : Sanofi).
Réseaux
 :
500 contacts DRH et responsables recrutement en Rhône-Alpes (base 2021).
6000 personnes au total.

Attentes Professionnelles
Entreprise
 :

Collaboration, esprit d’équipe, réactivité.
Challenge, évolution rapide, formation continue.
Contribution mutuelle à la croissance (personnelle et organisationnelle).

Manager
 :

Collaboration étroite, écoute, accompagnement.
Partage d’idées, transparence, bienveillance.
Focus sur les résultats concrets pour évaluer la réussite.

Disponibilité
Lundi
 : Toute la journée.
Mardi
 : Toute la journée.
Jeudi
 : Toute la journée.

Conclusion
Candidat avec une expertise solide en industrie et conseil, passionné par le développement commercial. Grande connaissance des secteurs d’activité et des métiers techniques, combinée à une forte appétence pour les relations humaines et l’innovation. Recherche un poste de Business Manager aligné avec son expérience et ses ambitions de développement. Fort potentiel pour structurer et développer des activités stratégiques.

|  |  |
| --- | --- |
| 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,Rémunération,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : Business manager

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Candidat dynamique et souriant, avec une expertise solide en industrie et conseil, passionné par le développement commercial. Grande connaissance des secteurs d’activité et des métiers techniques, combinée à une forte appétence pour les relations humaines et l’innovation. Recherche un poste de Business Manager aligné avec son expérience et ses ambitions de développement. Profil intéressant pour l'agence lyonnaise.

Décision : OKSI