|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| GILOT | Simon |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : RC avec LHH car veut retrouver plus de partie commerce, et avoir des perspective d'évolution

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : Nord-Pas-de-Calais Agence : Lille

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 38€ - 45€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : 3 entretiens cette semaine 2 semaines pro BM chez Adsearch, BM chez Galet conseil, Alphéa comme responsable d'agence. Belvedia chargé d'affaires

Postes recherchés : business manager, poste a dimension commerciale terrain

Secteurs d'activités souhaités : industrie

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

formation commerce BTS NRC licence commerce master en ingénierie d'affaire   
le tout en alternance  
société menuiserie BtoC dans le dur : prosp tel, porte a porte etc  
2 ans alternance chez Fenwick   
2 ans Mercedes utilitaire commerce organisation évènement etc.   
  
  
Abylsen a sa sortie d'école 1 an et 8 mois ingé d'affaires puis BM puis a la fin BM coach mais n'a pas vraiment eu le temps car l'IA n'est pas resté. Gros projet de développement de portefeuille, peu de référencement, développement dans le dur, développement d'accord cadre.   
il est monté a 16 consultants : ingénieur SC, beaucoup de qualité process et méthode, chef de projet et ingénieur partie supply chain.   
il a appris le métier d'ingé d'aff chez Abylsen, gros volume commercial, aller a la rencontre des clients. il a toujours été partisan de créer une relation de proximité avec les clients, de les fidéliser. il a pu développer son réseau comme ça. il a créé une relation de confiance avec ses consultants avec qui il est toujours en contact aujourd'hui.   
  
  
Il est parti car il voulait rejoindre une entreprise plus a taille humaine et avoir des perpectives d'évolution. il a eu une opportunité chez LR technologie. C'est très agréable de travailler avec eux great place to work il fait bon vivre chez LR mais peut etre trop. Il n'était pas assez stimulé sur la partie commerce. ils se sont quitté en très bon terme ils sont toujours en contact aujourd'hui. Il a fait le choix de partir pour avoir plus de challenge commercial.   
  
  
C'est comme ça qu'il a accepté le poste de responsable d'agence chez Selfing. compliqué car pas d'outil, tout passait par un fichier excel. entreprise basé a Levallois et projet de s'étendre sur Lille avec lui. relation qu'avec le dirigeant directement qui épluchait chaque ligne du fichier excel 2 fois par jour et demandait des précision. cela le ralentissait dans son travail, perte de temps sur le coté admin et relation compliqué. Il a décidé de mettre fin a sa PE à la toute fin. il a fait 8 mois.   
  
  
Il a accepté le projet de OneSide entreprise parisienne qui voulait créer une agence a Lille. Démarrage octobre 2020, post covid. Pas le timing idéal pour implanter une agence dans une nouvelle région. il a fait 3 mois, il a placé deux consultants. Mais l'agence de Paris n'allait pas bien après le covid et ils se sont rétractés, pas le bon timing pour gérer le projet de création d'agence sur Lille. c'était le dernier arrivé donc le 1e sorti. Les deux consultants qu'il avait placé ont étés récupérés et géré depuis Paris.   
  
  
Il a réfléchi a son projet professionnel, remise en question, envie de tester autre chose. Il a rencontré spring pour un poste de commercial chez un de leur client dans l'automobile a l'origine et il lui on proposé un poste en interne. Il est resté 3 ans chez eux. casquette recrutement et intérim. ii a commencé par 6 mois sur la partie CDD/CDI, puis 1an et demi sur intérim, puis les deux. Il aime la réactivité, les process rapides. pour ces raison, il préférait l'intérim car les process CDD/CDI il n'avait de la visibilité que sur 3 mois, process long. il s'est plus éclaté sur l'intérim : création d'une relation de confiance avec les clients, les besoins sont toujours pour hier donc il faut être rapide et efficace. il y a également la fidélisation clients qu'il n'avait pas ou peu sur la partie cabinet de recrutement.   
Il a fait principalement des clients indus, un peu distri mais plutôt sur des fonction Supply. Il a fait un peu de support quand il devait accompagner ses clients en plus des sujets indus qu'il traitait avec eux. Il a développé un accord cadre avec OVH ce qui est une de ses fierté car cela a permis de développer le compte au national sur bordeaux lyon etc.. il est monté a 4 intérimaires sut le siège a Roubaix et 8 sur la partie supply et support sur l'usine de prod a Croix. A coté, développement de petits clients qui permette d'assurer ses arrières, de ne pas mettre toutes ses billes dans le même panier et aussi qui sont plus facile a fidéliser. Si on relècve le challenge qui nous ont lancé au début, on gagne leur confiance. Pour les grands comptes il travaillait avec les sites de Forecia Hennin Beaumont et Méru, Total Energie mais sur les petites structures du groupe comme imperator par exemple. Distri avec déco service groupe saint maclous par exemple.   
  
  
Ce qu'il recherche : retourner sur la partie indus. poste business manager challenge commercial, accompagner des consultants fidéliser les clients. il aimerait être BUM par la suite accompagner un junior. il a besoin d'un poste terrain, de faire du développement commercial, aller a la rencontre de ses clients. c'est ce qui l'anime le plus au quotidien. Rester au bureau et gérer les appels d'offres et que la partie recrutement, ça ne l'intéresse pas.   
  
  
Références : il peut me fournir les références que nous voulons. il attend qu'on lui demande celles qui nous intéressent le plus.   
  
  
  
  
Profil : rigoureux et il a besoin que ca aille vite. il aime le challenge et c'est ce qui l'anime. il donne beaucoup de nouvelle avec ses clients, il fédère beaucoup autour de lui, fait des petites blagues, bonne ambiance dans les équipes.

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

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

# Mots Clés Boond

Métier(s) : Business manager

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Simon présente bien, bonne élocution, pose des questions pertinentes, s'est renseigné en amont sur le poste et l'entreprise. Il a déjà de l'expérience en société de conseil et en cabinet de recrutement, ce qui est un plus pour la vente de nos deux offres majeures. Il peut être un atout pour l'équipe indus car bien qu'il soit expérimenté, ce qu'il veut principalement c'est faire du développement commercial, il a besoin de bouger.

Décision : OKSI