|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| GRYSPEERDT | Benoit |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : il ne veut plus être en freelance et il veut un projet dans lequel s'investir et développer ses compétences.

Disponibilité : Immédiate

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

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 70€ - 80€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : quelques process en cours sur des sujets divers et variés il regarde un peu ce qu'il peut avoir sur le marché

Postes recherchés : pas réellement de poste en tête. poste en lien avec son expertise digitale, du management, de la relation client.

Secteurs d'activités souhaités : digital

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Parcours professionnel :

Formation & début de carrière

Issu d’une formation en commerce, avec à la base l’objectif de travailler dans l’audiovisuel. Ce qu’il a fait pendant 12 à 15 ans.
 Avec l’essor des webdocumentaires, il a progressivement mis un pied dans le digital, domaine qui l’a tout de suite séduit. Il a alors choisi d’y continuer sa carrière.
🚀 Parcours digital & entrepreneurial
Création de sa propre entreprise
 autour d’une application dédiée au jardinage (secteur encore peu digitalisé à l'époque). L’appli proposait un scan de plantes avec des conseils personnalisés.
Consultant chez Atecna
, ESN, où il a accompagné des clients sur la méthodologie agile
, notamment Leroy Merlin.
A ensuite été chassé par The Tribe
, entreprise hybride entre ESN et agence web. Modèle centré sur la réalisation de projets (ni pur forfait, ni régie classique).

Expérience chez The Tribe (focus)

Co-création de l’agence lilloise
 avec deux devs et un directeur d’agence.
Poste de Business Developer
 : gestion de leads entrants + prospection active.
Il s’est également impliqué en opérationnel
 (≈ 1/3 de son temps), en gestion de projets (chefferie, suivi, relation client).
Prospection orientée start-ups (Euratechnologies) et ETI, avec un discours orienté résolution de problématiques business
 (amélioration d’applis, de sites e-commerce, etc.).
Devs en centre de service
 (pas en régie) : point quotidien avec les clients pour assurer un suivi transparent.
Difficultés structurelles : recrutement long et centralisé
 (4-5 Talent Acquisition à Nantes pour tout le réseau), ce qui a freiné la croissance locale (manque de ressources = perte d'opportunités).
Tentative (non retenue) de développer la régie en immersion chez le client pour mieux capter les besoins : vision proactive, axée sur la valeur.
Fait entre 30-40 cold calls/semaine
, notamment via Apollo, avec une vraie culture de la prospection.

Autres expériences notables

Chez Atecna
 : mission Agile chez Leroy Merlin
.
Chez Decathlon
 : intervenu sur la fusion des canaux e-commerce et retail
, un projet stratégique. Attribution du CA digital au magasin le plus proche via carte de fidélité, code postal ou magasin relais → seulement 7% du CA web non rattaché à un point de vente.
A également vécu la réalité du métier de consultant
, ce qui renforce sa compréhension et sa capacité à accompagner ces profils.

Poste recherché

Ouvert sur le secteur et le poste
, tant qu’il continue d’apprendre et qu’il peut apporter de la valeur aux clients.
Envie de développer une dimension managériale
, mais dans un style horizontal et autonome
 : pas directif, il préfère accompagner, donner du cadre et de la liberté.
Importance de travailler sur un projet en lequel il croit
, dans une logique collective, bienveillante, dynamique, avec des gens investis.

Infos pratiques

Dispo
 : immédiatement (ancien freelance)
Mobilité
 : OK pour Lille
Rémunération
 :
Dernier poste chez The Tribe : 72k€ brut sans variable

Recherche
 un package autour de 70k€
, avec un fixe aligné (fourchette de 40–55k€ de l’annonce trop basse si pas de variable).

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

Leviers de motivation : 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 : Benoit présente bien en entretien et s'exprime bien. Par contre il monopolise la parole, il pose des questions et n'écoute pas vraiment la réponse jusqu'au bout, il ne laisse pas toujours de la place à l'échange. Il a une expérience technique et en tant que consultant chez Atecna qui est interessante mais sinon pas d'expérience en tant que BM. Il a fait du commerce en ESN mais il a surtout travailler avec des lead entrants. il ne correspond pas à ce que nous recherchons.

Décision : Archivage - Autres