|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| HAMOUR | Samir |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : RC avec Insitoo

Disponibilité : Immédiate

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

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 32€ - 35€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Non

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : Harry Hope 3e entretien / Hays 2e entretien demain et nous

Postes recherchés : ingénieur d'affaires / business manager / consultant en recrutement

Secteurs d'activités souhaités : IT

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

- Situation actuelle : il vient de terminé avec insitoo freelance il veut la dimensions commerciale il a dû etre en arrêt durant 3 mois pour un soucis personnel, l'entreprise avait perdu des parts de marchés, ils c'étaient réorganisé en son absences et il n'avait plus de place pour lui a son retour soit etre muté sur lyon mais pas volonté de déménager. Eric Lacomblé directeur général se sont quitté en bon terme on peut l'appeler.&nbsp;
- Secteur : retail principalement chez insitoo, ouvert, il a vu le secteur banque assurance ou industrie de loin
- Dispo : immédiatement&nbsp;
- Mobilité : ok il habite sur lille&nbsp;
- Rem A (Fixe ? Variable ?) : fixe 32k€ et variable cumulatif en fonction du nombre de freelance en missions 24k€ variable a la fin des&nbsp;ans. variable qui se cumule
- Rem S (minimum fixe) : fixe pas en dessous plus si possible et variable intéressant.&nbsp;
- Pistes : quelques entretiens avec des cabinet de recrutement dans l'IT Hays et Harry Hope et sinon manager agence intérim mais ça l'intéresse moins.&nbsp;

32 ans lillois depuis toujours
bac STMG
licence de droit
il avait besoin de pratique. il a toujours fait des jobs étudiant comme commercial sédentaire. chargé de clientèle.

les appétence commerciales sont ressortie a ce moment la il a commencé dans le commerce. 2 ans au CEF vente de CAP très formateur, très répétitif et donne des bases.

il voulait sortir le coté d'être tout le temps au téléphone avec un casque sur la tête.
expérience chez castorama mais ca lui plaisait moins car pas de challenge commercial.

Enacco école de business en ligne échange plus intéressant, creuser le parcours des élèves potentiels, proposer la bonne formation donc accompagnement pédagogique.

Opportunité dans le recrutement qui s'est fait par hasard il est tombé sur un poste de chargé de recrutement. Exosphère commerce externalisé pour des grands groupes. recrutement de commerciaux qui développaient dans les énergies, etc.

le recrutement lui a plus mais le casque sur la tête il en avait marre.

il s'est servie de sont CDD de 4 mois pour aller chez accessible créateur de site web chargé ce recrutement profils commerce dans les agences déplacement dans les agence de toutes la France, animation de session collectives. turn over important commerciaux en B to B il fallait avoir une première expérience.

4 mois après son arrivée sa manager lui a annoncé son départ ça faisait 7 ans qu'elle était la. il a repris le recrutement des développer, adm système, fonction supports et interne, marketing digital. management d'une chargé de recrutement des commerciaux et une alternante. pour les personnes quil recruté pour la partie support il gérait l'intégration, les relation conflictuelles également.

Découverte d'un petit spectre de l'IT.

Il a été recruté par insitoo freelance. formation au départ et il a vu tout le spectre de l'IT Data, infra, dev, chefferie de projet. plutôt large sur les besoins a traiter. suivi clients grands compte qu'il avant a traiter Auchan international et il a ouvert Vertbaudet la redoute, keolis etc. 40 aine freelance en mission a suivre point de suivi tous les 3 mois, toutes la partie rencontre de nouveaux profils freelance pour dégainer rapidement. vivier collectif alimenté au quotidien. prospection ouverture de compte. trouver des contact aller les rencontre leur expliquer notre service. soit en direct soit d'abord être référencé et avoir les contacts de la personne a contacter.

freelance show tous les vendredi les personnes rencontrées ou recruté était présenté a tout le monde et chacun pouvant poser des questions, croiser les infos pour leur trouver les missions. faire le parallèle avec leurs besoins.

projet : poste avec les deux aspects commerce et recrutement et dans l'IT même s'il est pas fermé a voir de l'industrie progressivement. retrouver une entreprise avec des valeurs, ambiance insitoo. confiance dans les collaborateurs. rejoindre une entreprise qui a vraiment besoin d'une ressource et dans laquelle il va pouvoir s'éclater.
accompagnement des freelance spécifique il crée une relation naturellement il avait des freelance avec qui il avait créé de bonnes relation et il voilait leur trouver des relation il avait presque une relation avec eux salariale.
ok développement commercial c'est la partie la plus challengeant.

il a fini en fin décembre l'année dernière.

perso : très optimiste, très tenace. il a compris depuis longtemps que le commerce est constitué d'échec et il faut se concentrer

manager : il attend de la confiance, il est beaucoup dans le respect de la hiérarchie. qu'il est de la latitude dans la possibilité de prendre des initiative. qu'il est des perspective, qu'on l'oriente, qu'on lui donne des piste de business avoir un cadre mais de l'autonomie.

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

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

# Mots Clés Boond

Métier(s) : business manager

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Samir présente bien en entretien, il est souriant et sympathique. il a une expérience en société de conseil et sur la partie recrutement mais avec des freelances. Profil intéressant, pour qui le respect de la hiérarchie est très important. il souhaite avoir plus de challenge commercial et faire du développement. il a beaucoup travaillé en centre de services donc il est à l'aise au téléphone. Cependant, il a fait très peu de prospection en BtoB et notamment chez Insitoo. il faisait surtout de la gestion de grands comptes.

Décision : OKSI