|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| LABO | Sanda |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : retour en france après son expérience de 6 mois au états unis

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : France Agence : Lille

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 40€ - 50€

Nationalité : Nigeria Permis de travail : naturalisation Flançaise

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : quelques process stade 3e entretien rencontre du N+2 sur 2 projets.

Postes recherchés : business manager

Secteurs d'activités souhaités : IT

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

- Situation actuelle : il faut aller là ou le vent tourne. plusieurs typologies de client des grand comptes et très grand comptes mais également des PME. il a travaillé avec beaucoup de banque et assurances. Geodis filiale SNCF : logistique. ISPI ICS, acescence filiale du groupe Vinci. Libelis SIRH. il avait carte blanche pour développer l'activité tant qu'il développait le business : développeur, symphonie PHP etc. ingénieur administrateur, système réseau, product owner, business analyste, PMO etc. du SharePoint etc.   
- Est à l'écoute car : il revient des états unis et est ouvert à une nouvelle opportunité.  
- Poste recherché : pas de préférence il est ok pour ne pas avoir d'ingénieur d'affaires a manager dans un 1e temps ce qui l'intéresse le plus c'est le business  
- Secteur : IT en général   
- Dispo : AZAP  
- (Nationalité et permis de travail ) : naturalisation française  
- Mobilité : partout en France il est ouvert a venir sur Lille car il a déjà eu des business sur Lille et des consultant a gérer (il a une 10aines d'amis sur Lille)  
- Rem A (Fixe ? Variable ?) :   
- Avantages :  
- Rem S (minimum fixe) : fixe entre 40k€ et 50k€  
- Pistes : en recherche active depuis son retour des EU  
  
CR LLI :   
Suivi client et relation consultant  
  
Mise en place d’un suivi mensuel sur site avec les clients et les consultants.  
Environnement très concurrentiel dans l’IT avec beaucoup de turnover, d’où l’importance d’être présent, de « prendre la température » et d’anticiper les besoins.  
C’est au commercial d’anticiper les sorties de mission ; dans l’IT tout va très vite, donc il faut se baser sur les résultats et agir de manière proactive.  
  
  
Expérience chez Nassara Technologie  
  
Démarrage de zéro à Paris, la société était initialement basée à Lyon.  
Il a découvert l’univers de l’IT à cette occasion.  
Collaboration avec des profils infrastructure sur les aspects techniques.  
Expérience en développement sur plusieurs langages (profil technique généraliste).  
  
  
Prospection & Business Development  
Prospection via appels à froid, LinkedIn, salons professionnels, etc.  
Utilisation de son réseau personnel pour ouvrir des comptes (ex. Geodis).  
Exemple : il a contacté une ancienne consultante chez Schneider devenue acheteuse chez Geodis, ce qui a permis de débloquer les besoins sur le site du Bourget-du-Lac.  
Référencement à partir du 1er business  
 chez certains clients.  
Démarchage du groupe Carrefour : demande de 150 consultants minimum pour envisager un référencement.  
Collaboration avec une néobanque en sous-traitance pour comprendre les process et travailler au référencement.  
  
  
Stratégie et différenciation  
Gestion complète du recrutement : sourcing, préqualification, entretiens selon les exigences du client.  
Travail avec des freelances et des CDI.  
Capacité à staffer rapidement un besoin = principal facteur différenciateur par rapport à d'autres ESN.  
Stratégie de veille constante pour alimenter un vivier et anticiper les besoins.  
Flexibilité et réactivité dans l’approche commerciale.  
  
  
Positionnement IT & Marché  
Connaissance du marché indispensable pour anticiper les besoins clients.  
Exemple du secteur assurance : profils Cléva très recherchés, car les DSI mixent souvent les outils (DSN, SIRH, etc.).  
Importance de proposer des formations ou upskilling aux consultants en fin de mission pour les repositionner.  
Philosophie : un Business Manager doit être proactif  
, capable d’anticiper le besoin avant même qu’il n’émerge.  
  
  
Appels d'offres & stratégie alternative  
Réponse à des appels d’offres (OCDE, RATP) qui n’ont pas abouti.  
Changement de stratégie : démarrage via du Rang 2  
 avec des ESN comme IBM ou Inetum (exemple : 3 consultants sur un plateau au forfait à Lille en modèle 80/20).  
Ciblage d’ESN de minimum 200 collaborateurs.  
Assure un revenu dès le démarrage, même avec des marges réduites, en attendant d’avoir des clients en direct.  
  
  
Résultats et progression  
Arrivé en juillet : 2 consultants démarrent en janvier suivant.  
Fin 2021 : 4 consultants en mission.  
2022 : 13 consultants (ex. mission BNP, durée moyenne 6 mois à 1 an).  
2023 : 9 consultants en mission.  
3 comptes ouverts en direct en 2 ans et demi : ICS Acscience, Geodis, Groupama (en parallèle du Rang 2).  
Expérience avec CGI (anciennement Humanis) : collaboration sur le centre de services à Saint-Quentin et avec Pôle Emploi (site de la Réunion).  
  
  
Départ de Nassara  
Bonne performance commerciale, mais départ suite à un désaccord éthique : ouverture d’une filiale au Cameroun pour réduire les coûts et licencier des personnes.  
Incident déclencheur : mutuelle non payée pour un consultant, absence de sérieux, manager injoignable deux semaines alors que des sujets critiques étaient en cours.  
  
  
Expérience aux États-Unis  
  
Décision de partir aux États-Unis pour changer d’univers après avoir beaucoup investi dans son précédent projet.  
Séjour de 6 mois à New York.  
Utilisation de ses contacts pour comprendre le fonctionnement du marché américain.  
Poste de manager dans une entreprise d’une trentaine de salariés.  
Supervision d’équipes, gestion de planning, collaboration avec des entreprises comme ID Market, Edge Bank, etc.  
  
  
Management et philosophie personnelle  
  
Exigeant et proactif : il cherche à comprendre la personnalité de chacun pour les faire progresser.  
Il représente l’entreprise auprès des clients : il a donc besoin d’équipes solides et fiables.  
Cadre bien ses projets dès le départ pour éviter les mauvaises surprises.  
Sérieux, structuré, orienté résultats.  
Mentalité de « gagner » : il établit un cadre clair et exigeant dès le début.  
  
Philosophie de vente  
Baigné dans la culture commerciale depuis l’enfance.  
Gestion du temps, priorisation des tâches, hiérarchisation des exigences.  
Capacité à « trouver la faille » pour créer une opportunité commerciale.  
Ciblage marché/besoin puis orientation de l’offre en conséquence.  
  
  
Encadrement et formation  
  
Recrutement de 7 alternants : 4 en RH et 3 en prospection/qualification.

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : business unit manager

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Parle vite et beaucoup, ne laisse pas le temps de finir notre question. Présentation de son parcours de façon décousue, difficile de le suivre et de creuser. Il ne répond pas vraiment aux questions posées.

Décision : Archivage - Autres