|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| LAVAL | Severine |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : pas de perspective de progression, elle a fait le tour.

Disponibilité : 3 mois

Mobilité : Zone Savoie Agence : Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 48€ - 52€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Non

# Recherche d'emploi

Recherche : Veille

Avancement de la recherche : pas de process en cours

Postes recherchés : BUM / RA

Secteurs d'activités souhaités : industrie

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : scolaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Parcours professionnel  
  
  
Débuts chez Adecco  
  
 Elle a commencé sa carrière comme consultante en recrutement  
 au sein du groupe Adecco  
, poste qu’elle a occupé pendant 7 ans  
.  
Transition après maternité  
  
 Après la naissance de ses garçons, elle est passée à temps partiel  
, puis a repris à temps plein  
, tout en changeant de voie. Elle a intégré Adecco Outsourcing  
, en charge de la réponse aux appels d’offres de Pôle emploi  
 dans le cadre de plans de licenciements économiques  
.  
 Elle accompagnait des demandeurs d’emploi  
 via un portefeuille dédié, avec pour objectif de les repositionner  
 auprès des clients  
 et des autres agences du groupe  
. Elle est restée 3 ans  
 sur cette mission.  
Retour sur le terrain : intérim à Annecy  
  
 Elle a ensuite travaillé en agence Adecco à Annecy  
, sur la gestion des profils ingénierie  
 et le pilotage d'une équipe de 5 à 6 recruteuses  
, en tant que responsable d’agence  
, pendant 1 an  
.  
  
Rebond chez Orem-Astre  
  
 Elle est ensuite contactée par la société Orem-Astre  
, spécialisée dans la vente de prestations et de travaux  
.  
 Elle y travaillait exclusivement sur la prestation intellectuelle  
 (chargée d’affaires), avec deux volets :  
Développement de portefeuille clients.  
Activité AT (Assistance Technique) dans les domaines de la maintenance  
 et du bureau d’études  
.  
 Elle y est restée 5 ans  
. Lorsqu’Orem a décidé de se recentrer uniquement sur le forfait  
 et la maintenance/travaux  
, cela ne correspondait plus à son profil. Elle a donc rejoint Ameg  
, qui l’avait déjà approchée auparavant.  
  
  
Ascension chez Ameg  
  
 Chez Ameg, elle est passée de business developer  
 à responsable d’agence  
.  
 Elle a dû composer avec des BD qui ne sont pas restés  
, une recruteuse  
 et une assistante d’agence  
. Elle est encadrée par un directeur de secteur  
.  
 Cela fait 8 ans  
 qu’elle y travaille.  
Elle a repris une agence en difficulté  
, initialement avec 5 personnes, qu’elle a fait monter jusqu’à 26 consultants  
 sur les départements de la Savoie  
 et Haute-Savoie  
.  
  
Compétences et responsabilités  
  
Elle gère le développement commercial  
, la gestion de comptes  
, et le management  
.  
Elle sait rebondir  
 et connaît parfaitement son marché  
 pour détecter les projets  
.  
Elle couvre plusieurs départements : Savoie, Haute-Savoie, Isère, Ain  
 (notamment chez Orem).  
Son périmètre actuel est trop limité pour justifier un poste partagé à plusieurs  
 si on ne l’élargit pas.  
  
  
Secteurs & expertises  
  
Industrie au sens large  
 : pré-études, mise en service, industrialisation, support, qualité, méthodes, achats techniques.  
Spécialisation en mécanique  
 : conception, machines spéciales.  
Expérience dans l’industrie de process  
, métallurgie  
, maintenance travaux neufs  
, sidérurgie  
.  
Clients variés, avec des accords signés en local  
.  
  
  
Objectifs & KPIs  
  
Objectif de CA annuel  
 : 1,5 million € (plan de prospection d’avril 2024 à mars 2025).  
Suivi d’un prévisionnel ajusté tous les 4 mois  
.  
Objectifs fixés :  
12 consultations par Business Manager  
  
Objectifs de portefeuille consultants  
 & portefeuille clients  
  
Cible : 15 collaborateurs  
  
  
  
Approche personnelle & managériale  
  
50 ans   
  
Bienveillance  
, management participatif  
, accompagnement  
.  
Grande persévérance  
.  
  
  
Attentes envers l’entreprise & le management  
  
Ce qu’on vend  
 doit être aligné avec ce qu’on propose  
.  
Apprécie la complémentarité recrutement + prestation  
.  
Très proche de ses clients  
 et consultants  
 : elle recherche des valeurs communes  
.  
Souhaite un accompagnement sur la stratégie commerciale  
, mais pas sur les autres volets.  
Ne souhaite pas repartir de zéro  
 :  
Souhait de piloter une équipe  
.  
Refus de garder certains profils (comme Ondine) si l’accompagnement nécessaire est trop chronophage.  
Contexte précédent : un directeur commercial  
 devait accompagner les 4 nouveaux BM, mais son départ a contraint l’équipe à prendre des décisions rapides.  
  
  
Souhait idéal : reprendre une équipe déjà embarquée d'au moins 5 à 6 personnes  
.

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : BUM

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Forte de plus de 15 ans d’expérience dans le recrutement et la prestation intellectuelle en environnement industriel, elle sait embarquer ses équipes, détecter les opportunités business et faire grandir une BU avec agilité et bienveillance.

Décision : OKSI