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