|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| LEGRAND | Charles |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : fin de contrat chez Easycom, attiré par le poste d'IA car 3 casquettes

Disponibilité : Immédiate

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

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 31€ - 42€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Non

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : plusieurs process stade EC1

Postes recherchés : commercial B to B

Secteurs d'activités souhaités : pas de préférence

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

formation commerce
BTM MUC licence commerce et marketing et master entreprenariat et management

il a commencé chez leroy merlin ensuite strat up puis

commercial B to B depuis le début.

dernière expérience dans les télécoms il a été recruté pour la partie IT a la base et la partie cybersécurité et finalement il a fait des télécom.

il avait pensé au poste d'IA il est attiré par les 3 casquettes.

Waybox il a fait d'abord son alternance puis CDI
one shot
il était ciblé sur la vente. en CDI il a fait de la formation de l'accompagnement et un peu de management. développement de la typologie client a diversifié.
vente cybersécurité sécurité de la donnée informatique.
prosp dans le dure. lundi phoning toute la journée objectif entre 100 et 150 appels dans la journée. vente d'une seule solution avec une seule technique de vente. machinal.
3 RDV par jour le reste de la semaine entre 2 et 3 RDV et ensuite entre 2 prosp physique.

Easycom:
même process mais vente plus technique pour avoir un besoin il fallait aller a la rencontre des clients, process de vente plus long. moins de phoning. 2-3 RDV pour signature, suivre aussi l'installation par la suite. gros fichier client donc il appeler comme ça les clients. et prospection dans le dur porte a porte. 10 000€ de marge par mois a rentrer donc 30000€ de CA. L'adaptabilité de la solution par rapport au client, sa typologie et son besoin. la partie technique était intéressante.

pas de CRM

poste idéal : un poste pas routinier, il aime apprendre donc le fait d'avoir de la variété va le nourrir. il a besoin d'échange, de bonne relation, une bonne ambiance de travail, créée de bon échange avec les clients. un poste ou il s'amuse et a envie d'y aller le matin. il a besoin de challenge. savoir ou il va l'objectif savoir comment y aller.

futur entreprise : avoir un encadrement autant sur l'intégration et la formation que sur l'atteinte de l'objectif. autant comprendre une erreur que mieux performer. il a besoin d'une équipe.

Manager : accompagnement, bonne entente savoir comment avancer ensemble.

Bon IA : réussir a gérer son activité et le jonglage entre les 3 parties, savoir bien gérer son activité et son agenda, prioriser les taches etc. gérer l'urgence, les situation complexe bonne gestion du stress.
par rapport a son parcours il a appris a n'avoir peur de rien, ne pas avoir peut du non, ni tu téléphone, l'adaptation a la technique il apprend vite sur cette partie là. il est ouvert et crée du lien facilement.

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,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 : Charles n'a pas peur d'aller au contact des clients, d'avoir des refus que ce soit au téléphone ou en physique. Ce point est intéressant. Cependant il est très éloigné du monde des sociétés de conseil, il n'a pas la posture d'un ingénieur d'affaires.

Décision : Archivage - Autres