|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| LEPAGNOL | Mattéo |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste :

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : Zone MEL Agence : Lille

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 38000€ - 0€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : A déjà 2 proposition : 38ke en fixe sur du BM (ESN) - LBC account manager (Sur paris) 38ke sans véhicule de fonction) - Il va faire attention à la mission, le fixe et l'environnement (34k€ il acceptera pas)

Postes recherchés : IA

Secteurs d'activités souhaités : IT

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : courant

Langue 2 : Niveau :

Commentaires : TOEIC 880

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Originaire d’Amiens
, il y a également effectué ses études supérieures.

🎓 Formation & Débuts professionnels

Alternance chez CGI

Environnement : TMA

Mission : Consultant SAP (modules ECC et SAP 3)
Pendant 2 ans, il a géré des tickets dans une logique de TMA
Principaux clients : BEL
, Lactalis
, intervention ponctuelle chez LVMH

Il a rapidement exprimé le souhait de ne pas se spécialiser en SAP

🧩 Évolution vers un rôle de Chef de projet

En 3ème année, il collabore avec le Responsable TMA d’Arras
 :
Travaux orientés pilotage de la performance
 des équipes
Suivi des coûts, mise en place de KPI

Actions de fond pour améliorer la qualité
 du service rendu
RDV quotidiens avec les chefs de projet
 pour analyse de contrats et suivi via dashboards
Formation des CP à l’usage des dashboards
Encadrement de la formation
, recrutement
, et résolution de tickets bloquants

Pratique des méthodologies agiles
 et du référentiel ITIL

Animation de daily meetings
 et VWeekly

💼 Expérience récente – Business Manager chez Slash

Rejoint Slash en septembre 2024
 (période d’essai de 8 mois, renouvelée automatiquement)
Société récente (moins de 2 ans), co-fondée par Malory
 et Joris
, ex-Alten
Lui est arrivé en tant que 3ème membre de l’équipe business

Portefeuille : 100 grands comptes
, 40 consultants (IT et industrie)
Positionné plutôt sur la partie IT

Périmètre : principalement Hauts-de-France
, Grand Est pour Malory

Missions :

Prospection, développement de comptes existants
Sourcing & recrutement de profils IT et industrie
Collaboration étroite avec la Talent Partner (seulement 2 dans l’équipe puis 1)
Participation à l'ouverture de comptes tels que LBC
, Decathlon, Adeo
 (via Camille Magniez)
Prise de contacts avec une quarantaine de managers chez Adeo
Moyens de contact : principalement téléphone
 (LinkedIn/mail peu efficaces)

Résultats :

Pas d’ouverture complète de compte
, mais développement de comptes existants de Malory & Joris
De 3 à 7 rendez-vous client hebdomadaires
 entre septembre et mai
Il a réussi à redémarrer certains consultants en intercontrat (1)

L’ESN à dû gérer jusqu’à 7 consultants en inter
 en parallèle, avec une équipe RH réduite
La charge financière était trop lourde
, peu de redémarrages et trop d’intercontrats ce qui a lancé la fin de sa PE.

🔁 Réflexion & projection

A envisagé un retour au métier de consultant
 ou une intégration en interne

A discuté avec Joris de ses attentes : il cherche aujourd’hui une structure plus grande
, plus stable, avec des outils en place mais encore du développement à faire

Refuse les grands groupes comme Alten : cherche un juste milieu
, orienté IT

🔍 Ce qu’il recherche aujourd’hui

Une sécurité
, une stabilité

Un poste permettant de s’épanouir sur le long terme

Une mission avec un équilibre entre organisation existante et perspectives de développement

🧠 Soft skills & fonctionnement

Apprécié de ses collègues pour son sourire
, sa rigueur
, sa ponctualité

Très minutieux
 dans ses prises de notes
A encore à gagner en automatisme et en capacité à connecter les opportunités passées

🛠️ Outils & pratiques

Utilisation de Tool4Staffing mis en place par ses soins

Scraping web
Automatisation des emails de push
Notifications des missions en temps réel
Mise en place de l’outil avec Matthéos
A facilité la prospection
 et le suivi des missions

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Rémunération

# Mots Clés Boond

Métier(s) : Ingénieur d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) : Tool4Staffing / Lusha / LinkediN

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : OKSI : Mattéo a été bien formé par Joris et Malory, il dispose de bon reflex commerciale, il peu paraître néanmoins un peu trop confiant/arrogant parfois (notamment sur ses exigences en terme de rémunération)

Décision : OKSI