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