|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| LEPRY | Elie |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : sa conjointe a trouvé un poste sur Arras et vient de s'y installer. il souhaite donc se rapprocher d'elle. Il avait fait le tour de son poste et problème de rémunération.

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : Hauts-de-France Agence : Lille

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 30€ - 40€

Nationalité : Cote\_d\_Ivoire Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : quelques process stage 2e ou 3e entretien

Postes recherchés : ingénieur d'affaires

Secteurs d'activités souhaités : IT

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Informations générales
Âge :
 29 ans
Originaire de :
 Côte d’Ivoire
Formation :
 Master 2 en Management
Statut actuel :
 CDI chez Excel Menuiserie, rémunération fixe de 25K€
Appétence pour l’IT :
 Formation tournée vers l’IT et la digitalisation ; il se sent prêt à s’y lancer aujourd’hui grâce à sa première expérience pro.

Compétences & Soft skills
Qualités personnelles :
 rigoureux, résilient, bonne capacité d’adaptation, simple, facile à vivre
Communication :
 parle beaucoup et très vite
Motivation :
 Il n’a pas d’expérience dans l’IT pour l’instant, mais il est ouvert à découvrir
 et apprendre ces métiers

Il avait fait le tour de son poste
 après 2 ans chez Excel Menuiserie

Expérience professionnelle
🎯 Excel Menuiserie
 – Ingénieur d’affaires (2 ans)
Objectif principal :
 développer différentes parts de marché
Cycle de vente :
 plutôt "one shot" de base (vente de fenêtres, portes, etc. — de la fabrication à la pose)
Mais avec une dimension consulting
, possibilité de récurrence (entretien, rénovation)
CRM Amont :
 utilisé pour une prospection ciblée (architectes, cabinets, commerçants), segmentation selon l’activité
Résultats : 50 clients ciblés, 20 devis émis, accompagnement de 10 clients
Taux de conversion :
 10 %, avec 3 clients principaux générant environ 30 000 €
Gestion de portefeuille clients

Recrutement de consultants :

Recherche de profils sur les jobboards (HelloWork, plateformes de freelances)
Sourcing jusqu’à l’entretien de recrutement
Recrutement notamment d’ingénieurs en 3D
Encadrement de collaborateurs :

Gestion d’une équipe de 7 consultants sur des missions de 3 à 6 mois
Suivi des souhaits d’évolution et besoins en formation des consultants
Anticipation des mobilités internes ou besoins de montée en compétences
Vie d’entreprise :

Veille concurrentielle
Stratégie commerciale
Adaptation au marché

Orientation et projet
Profil plutôt “cabinet”
 de par sa formation
Il est allé dans l’industrie un peu par hasard

Aujourd’hui, il cherche à se réorienter dans un secteur plus IT/digital
 où il sent qu’il a davantage sa place

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Localisation du poste

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieur d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : il ne correspond pas au profil recherché : manque de synthèse, débit de parole très rapide, manque de structure et de capacité d'écoute. Coté hard skill manque d'expérience sur notre métier, il a vendu de la presta de consultant sur une vente de produit et pas dans notre domaine.

Décision : Archivage - Autres