|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| LEVY | Romain |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : manque de structure chez Arpon

Disponibilité : 1 mois

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

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 36€ - 40€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Non

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : il a eu 5 ou 6 entretiens il a avancé avec une autre société de conseil et nous.

Postes recherchés : ingénieur d'affaires

Secteurs d'activités souhaités : industrie

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

<h3>Présentation et parcours académique</h3>Romain Lévy, 27 ans, possède une formation en commerce et développement commercial. Il a obtenu un BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client en alternance chez 123 Pare-Brise, suivi d’une licence Responsable du Développement Commercial et d’un Master en Management du Développement Commercial.  
Son parcours lui a permis de développer des compétences en prospection, négociation et gestion de portefeuille clients, avec un focus sur le BtoB. Il est aujourd’hui en poste depuis un peu plus d’un an chez Arpon en CDI.  
  
  
<h3>Expériences professionnelles</h3>  
  
<h4>123 Pare-Brise (Alternance - BTS NDRC)</h4>Développement d’un portefeuille clients en BtoB et BtoC.  
Prospection et relance de clients.  
Recherche de nouvelles opportunités commerciales.  
Expérience enrichissante mais stagnation dans l’évolution professionnelle, ce qui l’a motivé à poursuivre ses études.  
  
  
  
<h4>Exquado (Alternance - Licence Responsable du Développement Commercial)</h4>Entreprise de services spécialisée dans la mise à disposition de fontaines à eau en BtoB.  
Responsable commercial de sa région avec une forte autonomie.  
Prospection et développement de nouveaux partenariats.  
Gestion de la relation client, fidélisation et négociation tarifaire.  
Passage d’une approche commerciale basée sur la prospection à un modèle de leads entrants via le marketing digital.  
Expérience formatrice dans la gestion d’un secteur et le développement de partenariats.  
  
  
  
<h4>Arpon (Depuis 2023 - Business Manager / Ingénieur d’affaires)</h4>Société de conseil nécessitant une forte capacité d’adaptation à différents secteurs d’activité.  
Développement d’un portefeuille clients en partant de zéro.  
Prospection intensive via LinkedIn, internet et réseau professionnel, ciblant les secteurs du BTP, de l’industrie chimique, agroalimentaire et pétrochimique.  
Signature d’un premier contrat dès le premier trimestre, suivi d’une phase de consolidation et d’accélération au deuxième semestre.  
Actuellement gestion de 6 consultants : 3 dans le secteur du bâtiment et travaux publics (enfouissement de réseaux, chantiers industriels) et 3 dans le secteur industriel (chimie, agroalimentaire, pétrochimie).  
Prospection plus ciblée pour identifier les interlocuteurs clés et établir des partenariats long terme.  
Capacité à adapter son approche commerciale en fonction des opportunités et des secteurs porteurs.  
  
<h3>  
</h3><h3>Motivations et objectifs professionnels</h3>  
  
Romain souhaite évoluer vers un poste de Business Manager avec une approche qui correspond mieux à ses valeurs. Il recherche :  
Un environnement structuré, mais avec une approche commerciale éthique.  
Une entreprise qui privilégie une vision long terme plutôt qu’un objectif purement économique.  
Une autonomie dans son travail, avec un accompagnement managérial constructif.  
Une rémunération attractive et des perspectives d’évolution claires.  
Une culture d’entreprise favorisant l’entraide plutôt que la compétition interne malsaine.  
  
  
  
<h3>Compétences clés</h3>  
  
Prospection et développement commercial (BtoB et BtoC).  
Gestion et fidélisation d’un portefeuille clients.  
Négociation commerciale et gestion de contrats.  
Management et suivi de consultants.  
Adaptabilité à différents secteurs (BTP, chimie, agroalimentaire, pétrochimie, ingénierie).  
Capacité à gérer la pression et à maintenir une vision stratégique.  
  
  
  
<h3>Conclusion</h3>Romain Lévy possède une solide expérience en développement commercial et gestion de portefeuille clients, avec une capacité avérée à construire des relations à long terme. Son profil correspond bien à un poste de Business Manager, notamment dans un environnement favorisant la collaboration et une approche éthique des affaires.

|  |  |
| --- | --- |
| Présentation | A |
| Elocution | A |
| Esprit de synthèse | B |
| Communication/Relationnel | A |
| Motivation pour le consulting |  |
| Dynamisme | A |
| Compétences techniques | B |
| 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 : Romain présente bien il est dynamique et sait ce qu'il veut pour la suite de sa carrière. Il recherche un projet dans lequel il va pouvoir s'investir en autonomie tout en ayant l'accompagnement lui permettant de développer ses compétences et évoluer rapidement. Il recherche une compétition saine dans sa future entreprise.

Décision : OKSI