|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| MATHON | Léo |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : RC chez Reisel

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : Zone Lyon Agence : Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 34€ - 45€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Non

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : 3 sociétés en process stade 1e entretien

Postes recherchés : ingénieur d'affaires

Secteurs d'activités souhaités : industrie

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : courant

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Parcours et expériences  
Origines et formation  
Originaire du Sud.  
Après le bac, il s’oriente vers un BTS technico-commercial  
, sans idée encore précise de projet professionnel.  
  
  
Expériences formatrices  
Sonépar Connect – stage d’observation  
  
Contexte : appel d’offre de la métropole toulonnaise sur l’éclairage public.  
Missions :  
Réalisation d’un book technique recensant toutes les références proposées.  
Participation à des réunions techniques avec les communes, en accompagnement de son tuteur technico-commercial.  
Prospection auprès des acteurs du BTP du bassin toulonnais (secteur électricité).  
  
ISG Lyon – études en commerce  
  
Jeux de rôle, mises en situation.  
Parcours : 4 mois en France + 4 mois à New York (finance et stratégie).  
  
Château Les Valentines – stage assistant commercial  
  
Contexte : rencontre avec les propriétaires à New York, stage démarré à son retour en France.  
Missions :  
Vente et accueil des touristes, organisation de dégustations.  
Prospection auprès des restaurateurs de la côte (entre Saint-Tropez et Toulon) pour promouvoir vins et produits du domaine.  
Prospection internationale par e-mailing, notamment auprès de sommeliers américains.  
Difficultés :  
Missions annexes dévalorisantes (arroser les plantes, nettoyer les voitures).  
Ambiance compliquée (sa tutrice est partie en même temps que lui).  
Bilan : expérience terminée mais souvenir mitigé.  
  
  
Master et stages  
INSEEC Lyon – Master Ingénierie d’affaires  
  
SUEZ – chargé marketing et performance commerciale  
  
Missions :  
Mise en place d’une veille commerciale et concurrentielle.  
Objectif pédagogique : sensibiliser les collaborateurs au fonctionnement du commerce dans l’entreprise.  
Identification d’entreprises générant des déchets dangereux (cibles clients).  
Utilisation de Lusha et Kaspr pour trouver des contacts et prospecter.  
Analyses de marché.  
Participation à la création de catalogues de formation et à d’autres projets transverses.  
  
  
Première expérience professionnelle  
Reisel – ingénieur d’affaires (Sud de la France)  
  
Contexte : société d’ingénierie technique (nucléaire, défense, oil & gas, systèmes embarqués, génie civil, électricité, pharma).  
Formation assurée par un ingénieur d’affaires expérimenté (coach).  
Premières affaires  
 :  
1ère affaire (octobre) : préparateur de chantier en tuyauterie. Début positif côté client et consultant, mais incident : consultant absent après deux jours, rupture de mission difficile à rattraper.  
2ème affaire : ingénieur en calcul mécanique (profil pénurique). Opportunité trouvée via le réseau d’un candidat. Mission réussie (suivi régulier, marge > 20 %).  
Partie recrutement  
 :  
Gestion complète du processus (de A à Z).  
Constitution d’un vivier de profils.  
Objectifs fixés : 12 prospections/semaine, 12 entretiens candidats et 2 qualifications → objectifs rarement atteints par l’équipe.  
Moyenne personnelle : 6-7 prospections/semaine, 10-15 entretiens, environ 3 qualifications/mois.  
Secteurs traités  
 :  
Défense, nucléaire, oil & gas, électricité, génie civil, conception mécanique.  
Expérience en pharma (ex. visite de Baxter à Lyon, très marquant mais secteur moins apprécié).  
Fin de contrat  
 :  
Janvier, rupture conventionnelle.  
Contexte : décroissance de l’activité dans le Sud (22 consultants à son arrivée, 17 à son départ).  
Manque de moyens pour former un profil junior.  
Bonnes relations maintenues avec l’entreprise.  
  
  
Situation actuelle et attentes  
Recherche d’opportunités sur Lyon (où il a vécu 3 ans et beaucoup apprécié la ville).  
Attentes :  
Une ambiance de travail saine, sans appréhension quotidienne.  
Possibilité d’être accompagné et soutenu par les collègues et le manager.  
Intérêt pour les environnements où il reste beaucoup à créer et développer.  
Préférence pour les entreprises disposant d’une équipe recrutement → permet de se concentrer sur le business et le développement.  
  
  
Vision du métier d’ingénieur d’affaires  
Trois casquettes principales :  
  
Prospection pour développer l’activité.  
Recrutement ciblé en fonction des besoins concrets, plutôt que sur des viviers généralistes.  
Management et fidélisation des consultants, relation client.  
  
  
Profil personnel  
Bon vivant, résilient, enthousiaste.  
Facile à manager, facile à vivre.  
  
  
Disponibilités  
Déplacements sur Lyon : disponible.  
toute la semaine prochaine et les suivantes.

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

Leviers de motivation : Projet/Poste

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieur d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Il présente bien et s'exprime bien. il est souriant en entretien et semble avoir une facilité à créer du lien. il a peu d'expérience comme BM mais semble vouloir persévérer dans ce métier. Il recherche une entreprise en développement et dans laquelle il va pouvoir s'épanouir commercialement.

Décision : OKSI