|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| MERCIER | Fabrice |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : retour de son voyage et il vient de s'installer dans la région

Disponibilité : 2025-09-01

Mobilité : Zone Savoie Agence : Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 42€ - 45€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : il attend une réponse d'une société de conseil pour un poste en consulting

Postes recherchés : chef de projet technique ou business manager

Secteurs d'activités souhaités : industrie

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : courant

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Profil général  
  
Âge  
 : 31 ans  
Formation  
 : Master en Génie Industriel et Logistique à Béthune  
Spécialité  
 : De l’imagination à la conception d’une pièce, jusqu’à l’industrialisation du process. Rôle d'apprenti chef de projet : comment produire, tester et livrer la pièce au client.  
  
  
Expériences professionnelles  
  
  
Akkodis (1ère mission de consultant)  
  
Embauche sur profil (sans mission), affecté après 3 mois chez Valeo en tant qu’ingénieur matériaux & process.  
Contexte : nouvelle ligne d’embrayages installée mais non fonctionnelle, avec de nombreux problèmes techniques.  
Rôle :  
Compréhension et résolution des problèmes process.  
Rédaction de procédures de dépannage.  
Interface avec les fournisseurs.  
Durée : un peu moins d’un an.  
  
Renault Maubeuge (2,5 ans)  
 – Chargé d’affaires moyens industriels  
Projets de plusieurs millions d’euros : remplacement de machines, modification de produits/process, notamment en peinture.  
Missions :  
Rédaction des cahiers des charges.  
Étude des offres, alignement technique.  
Planification, coordination multi-intervenants.  
Management transverse.  
Présentations à la direction, suivi de projet.  
Analyse des risques, rédaction de plans de prévention.  
Pendant les travaux : casquette de chef de chantier, cheffe sécurité, chef de projet.  
Contrainte forte : respect des délais de redémarrage d'usine, forte pression opérationnelle.  
  
  
Interruption (COVID)  
  
Fermeture des usines → pause professionnelle.  
En a profité pour réaliser un rêve : tour du monde en 2021.  
Organisation complexe post-Covid mais expérience très positive, peu de tourisme.  
  
  
Segula (2 ans après retour)  
 – Poste retrouvé via ancien manager chez Renault  
Mission 1 : remplacement d’une machine par un robot.  
Mission 2 (département peinture) : travail avec la maintenance sur un changement de résine.  
  
  
Projet personnel et mobilité  
  
Conjointe en reconversion vers l’urbanisme.  
En fin d’études, ils ont décidé de changer de région → 6 mois en Amérique du Sud.  
Arrivés à Aix-les-Bains depuis 2 mois et demi.  
En recherche active depuis environ 1 mois et demi.  
  
  
Projet professionnel & motivations  
  
Pourquoi OTTEO et le poste d’Ingénieur d’Affaires ?  
Offre qui lui a tout de suite plu car elle combine son bagage technique avec son aisance relationnelle.  
A toujours été consultant, connaît bien les codes du métier.  
A vu des consultants devenir Business Managers chez Segula et Akkodis, ce qui a éveillé sa curiosité (même s’il n’était pas prêt à ce moment-là).  
Aujourd’hui :  
Nouvelle région  
Moins d’opportunités dans l’automobile, son secteur de prédilection  
Envie de s’ouvrir à d’autres secteurs et de relever un nouveau défi  
  
  
Vision du poste d’Ingénieur d’Affaires  
  
Missions perçues :  
Prospection commerciale, développement de comptes  
Entretiens candidats / consultants  
Réunions d'équipe (suivi des priorités et avancement)  
  
La prospection commerciale :  
Pas encore expérimentée mais envie d’apprendre  
Lucide sur le fait que c’est la partie “moins marrante”, mais y voit une courbe d’apprentissage motivante  
  
  
Forces & soft skills  
  
Apport technique solide, sens de l’organisation, capacité à gérer plusieurs sujets en parallèle  
Capacité à apprendre rapidement la partie commerciale  
A toujours eu une fibre commerciale naturelle, contact facile, création de lien fluide  
  
  
Ce qu’il anticipe comme challenge  
  
Gérer le refus : une part du métier qu’il appréhende un peu mais qu’il est prêt à affronter  
Faire la différence par sa technicité, sa capacité à comprendre les enjeux des clients  
  
  
Comportement en entreprise  
  
Réputation de calme, sang-froid et stabilité émotionnelle, même en contexte de très forte pression  
Lors des périodes très intenses, il ne criait pas, ne reprochait pas, ne changeait pas d’humeur  
Toujours dans une logique de prise de recul, recherche de solutions, dans le sourire  
Excellent relationnel, crée facilement des liens, parle à tout le monde

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Secteurs d'activités : Automobile

Métier(s) : ingénieur d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines : BM Indus

Commentaires suite à l'entretien : Fabrice présente bien en entretien, il est souriant et dynamique. Son point fort est son relationnel, il crée du lien facilement. il a un parcours technique donc bonne vision terrain cependant il n'a jamais eu de mission a dimension commerciale. C'est un profil intéressant mais qu'il faudra accompagner et former sur la partie commerciale.

Décision : OKSI