|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| MOUSTAPHA | Dalil |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : A intégré en avril 2024 INTM pour renforcer les équipes, rapprochement avec Econocom, devait y avoir 400 consultants, d'où son recrutement. Le rapprochement en s'est pas fait, et donc il gére actuellement 6 consultants et devait en avoir plus mais vu que ca ne s'est pas fait, réorganisation.

Disponibilité : 1 mois

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

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 35€ - 0€

Nationalité : Guinee Permis de travail : Permis de L, titre de séjour salarié en septembre 2025

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : Début des process

Postes recherchés : IA BM

Secteurs d'activités souhaités : IT

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

- Situation actuelle : BM chez Groupe INTM&nbsp;  
- Est à l'écoute car : A intégré en avril 2024 pour renforcer les équipes, rapprochement avec Econocom, devait y avoir 400 consultants, d'où son recrutement. Le rapprochement en s'est pas fait, et donc il gère actuellement 6 consultants et devait en avoir plus mais vu que ca ne s'est pas fait, réorganisation.  
- Poste recherché : BM  
- Secteur : IT  
- Dispo : 1 mois  
- (Nationalité et permis de travail ) :&nbsp;  
- Mobilité : Lille  
- Rem A (Fixe ? Variable ?) : 35K + 6K de variable (shoot, 1 démarrage par mois de 500/600€)  
- Avantages :  
- Rem S (minimum fixe) : 35K€  
- Pistes : Début des process  
&nbsp;  
Gère 2 comptes, SG et SNCF.  
Infra  
  
  
Issu d'un parcours scientifique  
Bac S, il a toujours aimé l'IT  
Prépa ensuite pour intégrer une bonne école d'informatique en Belgique  
Il avait déjà cette appétence pour la partie commerciale.  
Il avait pour projet avec son frère de bâtir un société de conseil.  
2eme année en info de gestion, orienté dev d'application, il s'est orienté vers le commerce.  
Il a intégré une école de commerce à Roubaix.  
Il voulait des skills sur la partie communication.   
Il a cherchait une alternance et s'est focus sur la partie commerciale.  
Chez Bikmat (coopérative de matériaux de construction), en tant que commercial sédentaire. Ensuite, partie commerciale pure, portefeuille de clients (TPE, artisans)...  
Du gros œuvre au petit œuvre de A à Z, il s'occupait de tout jusqu'à la livraison.  
Encore 4 ans en école de co.  
Il s'est dit qu'il devait retomber dans l'IT  
Il a basculé en 3eme année chez Glaçon à domicile sur une alternance, Statut up monopole de vente de glaçons dans la France. 800M€ CA  
Ils étaient 6, les fondateurs, le DC, lui et 2 livreurs  
Il était biz dev  
Il devait voir pour prospecter une cible + large (année Covid) pour préparer l'après.  
Quelques résultats (2 RDV par semaine, café et hôtel)..  
Ils ont signé une dizaine de clients.  
Juillet 2021, il a terminé sa 3eme année et a entamé un cursus à l'ESG Business school.  
Il a intégré Marketing One by One.  
Editeur de solutions SAAS.  
Solution data market pour centraliser les données clients pour faire du marketing perso.  
IL était SDR (sales développer représentative) sur de la prosp en 2021 2022  
Il s'occupait de la création du fichier prospect.  
Il allait sur Google faire une recherche de leur domaine cible (retail, e commerce, sport).  
ColdCall  
Inboond marketing, il mettait en place des campagnes d'emailing en amont de ses appels.  
Il faisait aussi les 1er RDV, il laissait ensuite à l'ingénieur d'affaires pour leur cycle de vente  
4 RDV par semaine en moyenne, 9 RDV par mois.  
Interlocuteur: CEO CTO DSI  
L'année d'après: poste d'ingénieur d'affaires en alternance  
Il gardait la partie prosp à 30% et le reste il s'occupait des 2nd RDV, profils e commerce, financier.  
En novembre 2022 la boite à été racheté par un géant de l'e mailing.  
Pas mal de choses ont changé, il devait prendre une équipe de SDR de base.  
Mais en juillet 2023 son N+1 s'en va. Entretien avec la RH du groupe mais il ne faisait pas partie de leur projet.  
Il a terminé en septembre 2023.  
Il a continué sur son projet d'accompagnement, définition de stratégie commerciale, création de site web. Ca lui permettait de vivre.  
Jusqu'à mars 2023.  
Il a signé chez INTM en janvier mais le poste était pour avril en tant que BM  
Dev commercial, recrutement, management.  
2 comptes: SG, SNCF  
50 consultants à 2.  
Il a ouvert de nouveaux périmètres sur les 2;  
Il a placé depuis Mars 2 consultants sur la partie PMO, chefferie de projet techniques chez SG, 2 profils cyber chez SCNF.  
Il prospecte DKT, Kiabi.  
En moyenne ils doivent rencontrer 3 candidats par semaine.  
Il s'occupe de tout.   
Prise de RDV par semaine: 3 à peu près   
Il finit en décembre  
Dispo janvier février  
  
  
  
  
Prospection: Il connait ca depuis quelques années, il aime ca car ca le challenge.  
Types de profils: infra, ingé système, réseaux, cybersécu, chef de projet, développeur full stack, java, engular.  
Ouvertures de comptes: ils ne L qu'avec des comptes existants.  
KPI: 3/3  
Future entreprise: un cadre structuré  
Futur N+1: proximité, partage, confiance, compréhension.  
  
  
Dispo: entre midi et deux

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Perspective d'évolution

# Mots Clés Boond

Métier(s) : .

Logiciel(s) / Outil(s) : .

Entreprise(s) : INTM

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Profil avec une expérience technico commercial sur le poste, ce qui est un +.  
A toujours eu une appétence commerciale.

Décision : Archivage - Autres