|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| NGEMA | Wen |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste :

Disponibilité : 2025-09-01

Mobilité : Auvergne-Rhône-Alpes Agence : Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 30€ - 45€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Non

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : 2 process stade 1e entretien, 2 process 2e entretien et 1 process 3e entretien

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

Formation  
  
Diplôme d’ingénieur en thermique et énergie – ESI Reims  
  
  
Expériences professionnelles  
  
  
Assistant ingénieur d’affaires – CVC  
  
Suivi de projet de rénovation dans le domaine du chauffage, ventilation et climatisation (CVC)  
Participation à la phase de chantier et aux études techniques  
Gestion des changements en cours de projet  
Budgétisation et coordination avec le client  
  
  
Responsable de site – Côté consultant  
  
Poste pris pour comprendre l’aval des projets  
Gestion de plusieurs sites pour Air Liquide  
Approche différente du métier d’ingénieur d’affaires : passage d’un rythme "sprint" à un rythme "marathon"  
Missions transverses : sécurité, entretien (ménage, espaces verts), gestion des prestataires  
Réponse aux besoins de maintenance en sélectionnant les entreprises partenaires  
  
  
Chargé d’affaires – Bâtiment  
  
Réponse aux appels d’offres publics et privés (particuliers et professionnels)  
Projets : rénovation de maisons, gymnases, hôpitaux, etc.  
Transmission des dossiers aux équipes opérationnelles après obtention des marchés  
  
  
Parcours entrepreneurial  
  
  
Motivations  
  
Volonté de créer sa propre structure, d’être autonome, indépendant  
Valeurs entrepreneuriales fortes, recherche de flexibilité  
  
  
Mise en œuvre  
  
Investissement dans l’immobilier en amont pour constituer une base financière  
Création d’une auto-entreprise en conseil en gestion locative  
  
  
Activités développées  
  
Prospection et analyse des besoins des clients : type de projet, budget, objectifs de revenus  
Proposition de solutions et typologies d’investissements adaptées  
Constitution d’un réseau de partenaires fiables (architectes, artisans, courtiers, notaires) pour proposer des projets locatifs clés en main  
  
  
Limites rencontrées  
  
Réalité de l’entrepreneuriat : visibilité, prospection, gestion d’équipe, professionnalisation  
Arrêt de l’activité après être arrivé au bout du projet : routine, manque de stimulation intellectuelle, missions redondantes centrées sur la prospection  
  
  
Projet actuel : Repositionnement en tant qu’ingénieur d’affaires  
  
  
Pourquoi ce métier  
  
Alignement avec ses compétences : honnêteté, relationnel, clarté dans les attentes, accompagnement, expertise technique  
Volonté de mettre à profit ses expériences passées dans un cadre structuré  
Intérêt pour le recrutement et la gestion de projet  
  
  
Attentes vis-à-vis de l’entreprise  
  
Mise en place d’un accompagnement solide dès le début pour acquérir les bonnes bases  
Environnement de travail stable et sain  
Culture d’entraide et de bienveillance, sans compétition interne malsaine  
  
  
Attentes vis-à-vis du management  
  
Bienveillance, écoute, accompagnement  
Vision commune et volonté d’avancer dans la même direction  
  
  
Profil personnel  
  
  
Curieux, constant, calme, souriant  
Bavard mais très à l’écoute  
Besoin de stimulation intellectuelle  
Sérieux dans son approche  
  
  
Démarrage imaginé en tant qu’ingénieur d’affaires  
  
  
Rencontrer les différents interlocuteurs de l’entreprise, comprendre leur rôle et leur impact  
Comprendre le métier de Business Manager, se former aux compétences clés  
Accompagner des RDV avec Romain, observer les appels, s’approprier le discours  
Cartographier les sociétés à prospecter, utiliser le logiciel pour identifier les entreprises déjà connues  
Mettre en place les premiers échanges clients  
Se former sur la partie recrutement, disposer d’une trame claire  
Aller rapidement sur le terrain pour rencontrer clients et candidats, comprendre leur langage et leurs attentes

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieur d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Profil pertinent même s'il va devoir apprendre Wen a un bagage technique intéressant. il sait de quoi il parle et saura cible rapidement les attentes des clients. Il présente bien, est curieux et pose beaucoup de questions pertinentes. Il est calme et sérieux. Son projet et clair et abouti, quand il se fixe un challenge il va au bout.

Décision : OKSI