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