|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| O’BRIEN | Clément |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste :

Disponibilité : Immédiate

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

Prétentions salariales : 35€ - 40€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Non

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : fin des process avec les société qui n'était pas dans le conseil. 5 process dont nous Consort cia avec dimension internationale, et 3 autres certain phase EC2

Postes recherchés : ingénieur d'affaires

Secteurs d'activités souhaités : pas de préférences

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : maternel

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

<h3>Présentation et parcours scolaire</h3>

Clément O'Brien a grandi en région parisienne avant de poursuivre ses études à l'EDHEC Business School à Lille. Il a obtenu un Master en Management avec une spécialisation en Entrepreneuriat &amp; Innovation. Durant son cursus, il a su allier théorie et pratique en mettant en application ses connaissances directement dans ses expériences professionnelles.
<h3>
</h3><h3>Expériences professionnelles</h3>

<h4>Perf’Hex Sports Performance (2019 - 2022) - Co-Fondateur &amp; Manager Commercial</h4>Création d’une entreprise spécialisée dans le coaching personnalisé pour les professionnels du sport.
Développement d’une offre en BtoC (coaching personnalisé pour jeunes athlètes) et BtoB (collaboration avec clubs professionnels pour analyse des forces et faiblesses des joueurs).
Mise en place d’un service en ligne d’accompagnement des athlètes à l’international.
Gestion de la prospection, du marketing et du cycle de vente.
Séparation avec son associé en raison de visions divergentes sur l’évolution de l’entreprise.

<h4>Essentiel 360° (2019 - 2020) - Responsable Commercial</h4>Expérience au sein d’une agence de communication spécialisée dans la vente de solutions web (notamment sites internet) pour des clients BtoB.
Début en prospection avant d’évoluer vers la mise en place de la stratégie commerciale.
Gestion des clients, organisation, suivi et recrutement des freelances.
Ciblage initial du secteur du sport (coachs sportifs, associations sportives) avec des services annexes en marketing.

<h4>DATADUNK (2023 - 2024) - Associé &amp; Responsable du Développement Pré-Sales</h4>Intégration d’une start-up spécialisée dans l’enregistrement et l’analyse des données sportives.
Études de marché : contact de milliers de professionnels via LinkedIn, analyse des besoins et benchmark avec des cabinets d’étude en IA et objets connectés.
Participation à la conception d’un hardware innovant (capteurs pour analyse de données sportives).
Développement du produit et gestion des préventes auprès des clubs sportifs.
Lancement de Proof of Concept (POC) auprès de deux clubs professionnels avec retour terrain.
Difficultés financières entraînant un arrêt du projet après six mois de travail sans rémunération.

<h4>Sixt (Depuis 2024) - Manager-Superviseur</h4>Prise en charge d’une agence de location de véhicules.
Recrutement et management d’équipe.
Gestion d’un centre de profit avec suivi des indicateurs de performance.
Développement commercial avec mise en place de stratégies BtoB pour des clients comme Décathlon, EDF, Nestlé.
Problèmes liés à la rémunération peu attractive et aux horaires exigeants (week-ends et remplacement en cas d’absences).

<h3>Motivations et objectifs professionnels</h3>

Clément souhaite aujourd’hui évoluer vers un poste de Business Manager avec une composante stratégique et managériale forte. Ses critères de recherche incluent :
La gestion d’un centre de profit avec un fort impact sur le développement commercial.
Un environnement dynamique où il peut piloter des projets de A à Z.
Un rôle impliquant du management d’équipe et du recrutement.
Une structure à taille humaine lui permettant d’avoir un impact direct sur la croissance et l’innovation.

<h3>4Compétences clés</h3>

Management et recrutement.
Prospection et développement commercial (BtoB et BtoC).
Gestion opérationnelle et suivi financier.
Analyse de données et reporting.
Entrepreneuriat et innovation.

<h3>5. Conclusion et recommandations</h3>Clément O'Brien présente un profil entrepreneurial solide, avec une forte capacité à développer des projets et à gérer une équipe. Son expérience alliant start-up, management commercial et gestion de centre de profit fait de lui un candidat pertinent pour des postes de Business Manager. Toutefois, une attention particulière devra être portée à ses attentes en termes d’équilibre vie professionnelle/personnelle et de rémunération afin de garantir sa satisfaction et son engagement à long terme.
Recommandations :
Valider son adéquation avec les valeurs et la culture d’entreprise.
Clarifier les attentes en termes de rémunération et d’évolution.
Vérifier son appétence pour des projets à long cycle de vente (surtout en BtoB).

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

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

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieur d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Clément présente bien en entretien. Il est souriant et crée du lien facilement. il semble avoir un tempérament calme et posé. Il souhaite exercer le poste de business manager pour la pluralité des missions, se challenger au quotidien et avoir des perspectives d'évolution rapides.

Décision : OKSI