|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| OUBAHA | Abda |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : Départ car stabilité de la start-up difficile

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : Zone MEL Agence : Lille

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 50000€ - 0€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : 3 process avancé actuellement (365IT du côté de valentienne (R2) / devoteam (R3) / Apsys mais pas trop avancé)

Postes recherchés : BUM

Secteurs d'activités souhaités : Tout secteur

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : courant

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

A grandi à Lille, sportif football > Courses  
  
Ecole de commerce à new-york - puis de transitionner pour partir en Australie mais il fallait rebondir avec le football -> donc intérêt par l'IT  
  
A donc travailler chez apple -> conseillé technique d'abord  
Entité gouvernenetal - fourniture matériel  
Dans cette environnement question de cybersécurité - protection de donnée, cryptographie  
5ans à l'étranger  
  
Il a voulu rentrer  
  
Autoformation en autodidacte sur la cybersécurité.  
Il a voulu se profesionnalisé en Cyber  
  
ESN SECTIGO -> Produit (certification, software de scan de vuln/ service (sysops / sécurité infra et audit (pentest)  
Il a donc pu touché à la partie cyber et avoir une vision plus forte de l'IT notamment infra  
Acteur cac40 voir plus  
peut de PME - par exemple Roquette  
  
Relation création "famililale"  
  
Quels étaient leurs activité ? la sienne ?  
  
 Vente :   
Audit de sécu / formation par les consultants  
  
Il avait donc tout le catalogue en vente  
AVV sur certain produit  
Partie recrutement très faible -> consultant en interne principalement.  
  
Restructuration d'équipe -> Création d'une structure SECURWEB -> Consulting pour positionner des produit - utilisation de son carnet d'adresse.  
Activité "tant d'attendre"  
  
Prohacktive - Pentest automatiser - sujet pas aboutit à 100%.  
Donc AVV du produit et tenir en alène les clients - pas mal de litige et complication  
  
L'entreprise c'est lancé comme un projet - il fallait faire un plan de commercialisation.  
Il c'est inséré petit à petit dans le projet  
Il a donc intervenu sur la partie commercialisation et la création de revenu et pouvoir créer une équipe commerce  
  
Central d'achat / revendeur - réussir à convaincre sur le projet et la solidité du projet.  
Référencement ANSSI mais pas sur la catégorie (prestaire de confiance)  
  
1M de CA en 2 ans - il a donc décidé de quitté le navire.  
Compétiteur, dimension humaine, il a fait confiance car c'était un projet  
  
Aujourd'hui en pleine recherche : il aime toucher a différente thématique, apporter une expertise qu'il va apprendre lui même  
  
Ce qui l'a marqué :   
  
PROHAKTIVE : enrichissante - intreprenarial  
A appris beaucoup :réglementation / admin / compta / développement du produit, touche à tout  
Il a aimé aussi l'aspet procédurier d'APPLE - tout est bien huilé  
  
Côté "moin" positif :   
Prohacktive : Manque d'épaule financière et le manque de stabilité car environnement start-up  
  
Abda au quotidient - très focus sur le travail, il a besoin de sérieux - mais en restant amicale  
  
Il affectionne la casquette BM, être pivot entre entreprise et client  
Il recherche la stabilité / les compétences et l'humain  
Pour lui c'est important  
  
La relation et le management de collab - lui l'a fait plutôt sur l'animation  
  
Quels types de clients - Vinci / roquette / Loréal etc.  
  
Sa rémunération plancher : 45/50 en package  
  
Rythme e travail : il a eu beaucoup de TT - il est très matinal sans horaire particulièrement

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Taille de l'entreprise,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : Ingénieur d'affaires / Business unit manager

Logiciel(s) / Outil(s) : /

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : OKSI : Abda à un tempérament très calme, mais qui cache un grand sportif qui a relévé des défis assez variés, il dispose d'une force de travail certaine. Il recherche une entreprise stable multi casquette et à taille humaine.

Décision : OKSI