|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| PROTER | Erwan |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : fin de PE

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : Nord-Pas-de-Calais,Zone Lyon Agence : Lyon Lille

Prétentions salariales : 30€ - 35€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : process Paris et Lyon semaine prochaine stade EC2. Quelques entretiens visio dans la semaine avec des sociétés de conseil. 10 process en tout mais certains l'intéresse moins que d'autres

Postes recherchés : ingénieur d'affaires

Secteurs d'activités souhaités : life sciences de préférence

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Biologiste de formation. il était sollicité par les société de conseil pendant son master et son mentor lui disait qu'il devait peut être s'y intéresser. il a toujours eu besoin de contact et relationnel.   
il a eu envie de se tourner vers le conseil.   
  
  
il a rejoint Qualify. ils ont fêter les 1 an cette année. il est parti de zéro : prospection, recrutement. il a fini au mois de décembre en bon terme. ils n'avaient pas le temps de le former et pas beaucoup de budget.   
il a fait démarrer quelqu'un il avait des besoin qui pouvait démarrer en janvier. il a fait 3 mois chez eux.   
  
  
faire connaitre la structure Qualify dans un premier temps  
recrutement : sourcer des profils faire des entretien : ec1, 2 et 3. plus d'embauche profil que projet. Ec2 avec la direction technique EC3 partie signature. ensuite trouver une mission. communication avec l'équipe tout le monde chercher les missions et les candidats pour tout le monde. pas d'activité en France donc il fallait aller chercher les clients.   
prospection commerciale : création d'une base de donnée, appeler, poser des rendez vous avec les clients. sur la partie life science visio. 2 BM lui sur la partie Nord et l'autre partie Sud. pharma biothèque et dispositif médicaux il avait toute la partie au dessus de Dijon. il a eu des gros compte il a eu des échanges avec des directeurs de sites de grosses structures.   
10/10 mais son patron s'est vite rendu compte que c'était difficile et il a changé pour passer a 5/5. il sourcé sur hellowork, France business et LinkedIn. pas de changement de statut donc cela compliquait les choses. avec son collègues ils se marchaient dessus a un moment pour trouver de nouveaux clients.   
une personne qui a démarrée en Belgique pour un projet d'ingénieur process chez Catalent  
cibles intéressantes : les sous traitants des grosses structures pharma.   
  
  
Avant il a fait des stage en laboratoire spécialisé en cancérologie. il a découvert que les cellules cancéreuses communiquent et les rendent plus agressive notamment sur le cancer du pancréas. Il a eu un second stage il a eu la chance a chaque fois de faire ses 3 stage chez 3 spécialiste de renommée. 2e stage sur les sucre produit au bord de la tumeur ce qui faite qu'elle grandisse. comprendre ce mécanisme et trouver un moyen d'empêcher la tumeur de grossir. et dernier recherche oncopédiatrie : cancer du cerveau. il travaillait sur certains récepteurs voir l'agissement d'un médicament comprendre le mécanisme de ce médicament.   
  
  
Ingénieur d'affaires compétences nécessaire : l'organisation, bon relationnel, être résilient c'est primordial il faut voir sur le long terme, savoir encaisser et se relever.   
  
  
Profil : il est toujours souriant, il sort des sentiers battus il essaie de se démarquer, organisé.  
  
  
il aime le sérieux qu'on laisse transparaitre chez OTTEO, il cherche une structure en place. il cherche de l'accompagnement pour lui mettre le pied a l'étrier tout en ayant de l'autonomie et de la confiance, avoir sa place dans l'entreprise.   
il recherche une entreprise dans laquelle il va pouvoir faire sa place, montée en compétences et évoluer.

|  |  |
| --- | --- |
| Présentation | A |
| Elocution | A |
| Esprit de synthèse | B |
| Communication/Relationnel | A |
| Motivation pour le consulting |  |
| Dynamisme | A |
| Compétences techniques | B |
| 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 : Erwan est dynamique et a un bon relationnel. Il présente bien en entretien. il a un bagage technique en life science intéressant qui permettrait de s'adresser plus facilement aux clients de ce secteur d'activité. il a une première expérience de 3 mois comme IA donc il a encore tout a apprendre mais a déjà vu le fonctionnement du poste et en quoi cela consiste. Il cherche une entreprise dans laquelle il va pouvoir développer ses compétences et avoir la chance d'évoluer et développer son périmètre.

Décision : OKSI