|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| PRZYWARA | Raphael |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : fermeture de son entreprise

Disponibilité : Immédiate

Mobilité : Zone Lyon,Zone Savoie Agence : Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 40€ - 80€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : il a des entretiens d'ici fin de semaine et semaine prochaine. il a été pas mal solicité mais il a filtré en fonction du ressenti qu'il avait.

Postes recherchés : business unit manager

Secteurs d'activités souhaités : pas de préférence

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : courant

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Il a débuté sa carrière dans l’opérationnel, principalement dans l’industrie chimique, pharmaceutique et biotechnologique. Il a participé au développement de principes actifs en bio et chimie avant d’évoluer vers des fonctions plus stratégiques.  
Après l’obtention d’un Executive MBA, il a cofondé un premier cabinet de conseil en gestion, couvrant plusieurs secteurs d’activité. L’entreprise, toujours en activité, fonctionnait avec un modèle basé sur le recrutement de consultants freelance. Il l’a quittée en 2022 en raison d’une divergence de vision stratégique : il souhaitait poursuivre le développement alors que ses associés préféraient stabiliser l’activité.  
Il a ensuite fondé son propre cabinet de conseil à Genève, où il a assuré la prospection commerciale, la gestion du centre de profit et le recrutement de consultants. Conscient des limites du travail en solo et du manque de ressources internes (notamment en RH), il a pris la décision de fermer l’entreprise pour retrouver un poste avec un cadre structuré et du support, lui permettant de se concentrer sur le développement commercial, le suivi de projets et le management.  
<h3>  
</h3><h3>Développement commercial et prospection</h3>Expérience en prospection et gestion d’un portefeuille clients.  
Recherche de consultants freelance via LinkedIn et des clubs d’affaires où les dirigeants présentent leurs projets et leur valeur ajoutée.  
Réponse aux appels d’offres et structuration des propositions commerciales.  
Constitution et animation d’un réseau sur la zone Rhône-Alpes et en Suisse, avec une présence plus marquée sur le territoire suisse.  
  
<h3>Gestion de projet et organisation</h3>Reprise et amélioration des structures organisationnelles et des matrices d’analyse pour faciliter l’identification des besoins clients et la mise en place de solutions adaptées.  
Exemples de projets :  
<li class="ql-indent-1">Analyse et développement d’une chaîne d’emballage en industrie pharmaceutique.  
<li class="ql-indent-1">Mise en place de solutions d’usinage en pharma.  
<li class="ql-indent-1">Projets liés à la supply chain.  
  
<h3>Secteurs d’expertise</h3>Industrie pharmaceutique, cosmétique.  
TPE/PME et artisanat.  
Ressources humaines et IT développement.  
  
<h3>Management et leadership</h3>Management humain et à l’écoute, avec un état d’esprit positif, créatif et sain.  
Approche centrée sur la prise en compte de l’humain dans l’organisation pour placer les bonnes personnes aux bons postes et assurer la réussite des projets.  
Valorisation du travail collectif et de l’intelligence collective pour apporter de la valeur ajoutée.  
  
<h2>  
</h2><h2>Vision et approche du métier</h2>Raphael met en avant plusieurs principes fondamentaux dans son approche :  
Anticipation et veille marché : être en permanence à l’écoute des évolutions du marché pour ajuster les stratégies commerciales.  
Diversification des secteurs : ne pas se limiter aux industries connues, mais aller chercher des opportunités là où le business est porteur.  
Création de synergies intersectorielles : favoriser l’interactivité entre différents pôles et métiers pour établir des passerelles et maximiser les opportunités commerciales.  
Souplesse et adaptation : ne pas rester figé sur des positions, mais évoluer en fonction des besoins du marché.  
  
Dans un premier temps, il privilégierait les secteurs qu’il connaît bien (pharma, chimie, pétrochimie) avant d’explorer de nouveaux domaines en fonction du potentiel identifié et des évolutions du marché.  
<h2>  
</h2><h2>Attentes et ambitions</h2>Recherche d’un environnement de travail positif, challengeant et évolutif, où il pourra se challenger et avoir des perspectives d’avenir.  
Besoin de stabilité pour se consacrer pleinement au développement commercial et au management, ce qui avait manqué lors de sa dernière expérience entrepreneuriale.  
Mise en avant de son expérience terrain, qui lui permet d’optimiser le rendement et de comprendre les réalités opérationnelles des projets.  
  
<h2>  
</h2><h2>Plan d’action à son arrivée chez Otteo</h2>Se familiariser avec les offres et le fonctionnement interne de l’entreprise.  
Exploiter son réseau pour générer rapidement des opportunités commerciales, notamment dans les secteurs qu’il maîtrise (pharma, chimie, petro chimie, etc) client comme sanofi par exemple chez qui il a encore des contacts.  
Structurer et optimiser l’approche commerciale en fonction des besoins du marché

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

Leviers de motivation : Perspective d'évolution,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : Business unit manager

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Raphael présente bien. il a de l'expérience dans le conseil auprès de clients industriels sur divers sujets mais pas forcément sur nos métiers. il travaillait avec des freelances uniquement donc n'a pas suivi les missions de la même façon que nous. Il a un réseau surtout développé ces dernières années en Suisse et un réseau sur le Rhône Alpes et grenoblois a réactiver. Cependant je ne pense pas qu'il soit notre solution. Je ne pense pas qu'il aura assez la niaque pour développer l'activité comme on en a besoin.

Décision : Archivage - Autres (RN)