|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| PUS | Guillaume |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : fin de son projet entrepreneurial, retour a ses premiers amours : les ESN.

Disponibilité : Immédiate

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

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 60€ - 80€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Non

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : une société EC3 et 1 avec nous

Postes recherchés : BUM/ DA/ RA

Secteurs d'activités souhaités : IT digital

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : courant

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

<h2><span class="ql-size-small">33ans </span></h2>- Situation actuelle : 10 ans dans l'informatique il a commencé dans des grosses structures puis petites structure. il a bossé comme IA chez GFI sans management puis management de consultant (juste suivi de mission) puis 20 aine/30 aine de personnes. puis Apside 1an car entreprise a l'ancienne donc il est partie. il cherchait des techno plus interessante. consort responsabilité d'un département il est arrivé en plein covid mais petit a petit il a récupéré les commerciaux les recruteurs et les consultant. il est resté 5 ans. il est parti il y a un an. ils l'ont rattrapé et ça était l'année de trop. 40 consultants 3 IA et pas de CDR. il est partie proprement, il a fait une passation. il a fait un break ils sont partis 6 mois en vacances. puis un projet création d'entreprise sport paddle il a fait des formation pour créer un centre et il s'est heurté aux réliaté du marché. des gros centre sont en cours d'ouverture et il était un peu en retard après cette vague. il a mis ce projet de coté et vient de se remmettre a la recherche depuis 15 jours. sa femme bosse dans l'IT donc il a les infos en temps réel. ils ont ouvert leurs champs a la fin comme AXA  
- Est à l'écoute car :&nbsp;  
- Poste recherché : récupérer un périmettrre directeur d'agence BUM, resonsable d'agence. il est dans la gestion de grands compte il peut mettre a dispo son réseau&nbsp;  
- Secteur : etude et développement un peu moins coté infra il sait les recruté et les manager mais plutot etude et développement et essentiellement retail. pas au top indus et santé. il a bossé un peu avec Arcelor et valourec mais c'est tout&nbsp;  
- Dispo : ASAP  
- (Nationalité et permis de travail ) :&nbsp;  
- Mobilité : ok lille&nbsp;  
- Rem A (Fixe ? Variable ?) : 60 fixe et entre 15 et 20 variable + voiture de fonction&nbsp;  
- Avantages :  
- Rem S (minimum fixe) : même rem&nbsp;  
<h2><span class="ql-size-small">- Pistes : R2 sur une société et no go avec 2 sociétés projet from scratch création agence.</span></h2>  
  
<strong class="ql-size-large">CR :   
  
  
il a toujours été commercial. il a passé un bac technologique il a fait un BTS négociation et relation commerciale, licence commerciale. Ecole de com MBA.   
  
  
Alternance chez GFI : il y est arrivé au hasard il montait une structure sur l'AT. il a bossé avec Arcelor, le groupe mulier, imprimerie nationale. il récupérait les AT de tous les clients il mettaient en face tous les collabs 300 collabs analyse des Appels d'offres et des profils pour faire matcher les AO et les consultants. il a du comprendre le métier d'IA et apprendre le langage pendant 6 mois.   
1e client Arcelor qu'on lui a confié il y avait personne sauf une personne. il a rencontré les différents interlocuteurs. en 2 ans d'alternance ils sont passé de 0 a 12 consultants. 2 ans d'alternance ou il a récupéré d'autres comptes aussi. Il a récupéré Auchan il a vu pas mal d'interlocuteurs.   
on lui a proposé un CDI il a fait 3 ans chez eux. il a pris du management d'un alternant. c'est sa première expérience en management. il n'y avait pas de suivi des collaborateurs a l'époque, les équipes géraient parfois 150 collaborateurs.   
il a fait 3 belles années grosses équipes donc ça aide a signer.   
ce qu'il a fait partir c'est le fait qu'il grattait toujours sur les primes, il n'a pas eu d'augmente en 5 ans en tout. il est parti en très bon terme.  
  
  
il est parti chez Apside 1 an car le système de variable est très intéressant donc il a été 1 an pour faire de l'argent mais l'organisation lui correspondait pas. flicage de l'activité et dans la gestion de son activité. on lui a vendu du java etc et finalement c'était du bancaire uniquement.   
  
  
il a géré adeo boulanger, aussi, tout le retail chez GFI.  
  
  
consort NT : il a rejoint un de ses ancien collègue.   
il est arrivé juste avant le covid. 6 mois avant le covid il a signé ses affaires.   
il avait Décathlon le plus gros client ils ont fait explosé le compte au niveau national.   
  
  
il gérait la parti solution application : une de ses commerciale est parti au bout d'un an, il était ingénieur d'affaires senior et il a du manager une junior qui était chargé de recrutement a l'"origine et qui a évolué sur IA. il est reparti f. rom scratch et cette fois ci a pu choisir son IA et partir sur une bonne lancé.   
il a piloté jusqu'à 40 collab en direct  
il est reparti a la rencontre des clients, il avait 36 collaborateurs a gérer tous les 3 mois suivi de missions tous les 4 mois suivi avec les manager de proximité chez les clients 7 rdv par collab. au début il faisait aussi les EP avec les RH puis ils sont sorti de ça.   
il perdait en quali car il n'avait plus temps donc il a recruté une nouvelle collab pour faciliter la gestion de l'activité. il lui a confié 7-8 collab et ensuite elle devait faire de la prosp. aller a la rencontre des clients et des interlocuteurs. elle a fait un peu de croissance. entre deux ils ont recruté aussi un alternant pour renforcer l'équipe. il a eu 2 chargés de recrutement. il a eu un IA et un RH entre temps ou ça ne l'a pas fait fin de PE pour les deux erreur de casting.   
  
  
il a voulu partir car il n'avait pas de moyen pour recruté son équipe, une CDR au Maroc il l'ont retenu avec une valo de rem. L'entreprise allait moins bien. il a fait une année de plus mais c'était l'année de trop.   
Il est resté 5 ans. ils ne se voient plus avec son responsable de région car ils étaient plus en phase, le responsable avait trop de pression parce que l'activité allait moins bien.   
  
  
il a fini l'année dernière ils ont voyagé pendant 6 mois puis projet entreprenariat d'ouverture de centre de Paddle mais beaucoup de concurrence qui arrive. il faut des locaux avec une certaines tailles et c'était dur a trouvé donc il a abandonné le projet. en décembre il a enterré son projet c'était pas évident mais il préférait garder 80% de son activité et ne pas multiplier les investisseurs.   
  
  
<h2>  
</h2>Comment accompagnez vous le développement professionnel de tes équipes (formations, montée en compétences) ?  
  
  
  
capacité a s'adapter a ses interlocuteurs. il va s'adapter a son équipe pour comprendre des difficultés et essayer de les résoudre. accompagnement pas a pas.   
il sait être sympa mais le dire quand ça ne va pas. il essaie d'être toujours positif et d'être de bonne humeur. mais il sait le dire quand ça ne va pas. être proche de ses équipe mais sans être trop laxiste.   
  
  
<h2>  
</h2>  
  
Si vous étiez recruté, quelles seraient tes priorités sur les 6 premiers mois ?  
  
  
  
aller a la rencontre des collab pour les connaitre voir leur clients, leur périmètre. échanger avec Maxime connaitre son parcours son fonctionnement voir comment il fonctionne aller sur le terrain avec lui voir ce qu'il peut lui apporter. rapidement mettre en place la strat quelques sont les clients, combien de collab, combien on en veut la bas, quels sont les prospect, comment on se répartie les clients, quels action on met en place pour atteindre nos objectifs. analyser le marché en fonction des clients aller la ou il y a du potentiel. il y a des clients où on sait que sans référencement parisien on ne peut pas y aller et optimiser ceux sur qui c'est possible.   
éviter les décat Auchan et Adeo continuer a les accompagner mais ne pas se baser sur eux pour grandir. analyser la répartition des collab pour les diversifié tout en centrant l'activité pour exploiter au maximum les comptes qu'on développe.   
lui réactivé personnellement son réseau qui est un peu endormi depuis 1 an même s'il reste en contact avec certains. il va recontacté d'anciens collabs avec qui il a gardé contact.   
  
  
il s'implique beaucoup dans le recrutement mais pas sur la partie sourcing mais il participe a tous les EC1. parfois EC1 en 2 partie avec la RH. une partie prez entreprise par la RH et une partie ou on s'intéresse au candidat ensemble.   
  
  
il part la semaine prochaine en vacances donc EC semaine suivante

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : Directeur d'agence

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Guillaume présente bien, il est souriant et crée du lien facilement. Cependant il parle beaucoup et il est difficile à canaliser. Il a 3 expériences intéressantes chez GFI, Apside et Consort NT. Il est intéressé par le challenge qu'on propose et a la posture pour accompagner Maxime et s'imposer face à lui. Cependant, il ne fait plus de prospection dans le dur par lui même depuis longtemps donc il peut réactiver son réseau, mettre a dispo ses connaissances et ses contacts mais ne sera pas efficace dans la prospection dans le dur lui-même. Cela dépend de ce que nous recherchons et voulons comme profil.

Décision : OKSI