|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| SOISSON | Joris |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : fin d'alternance

Disponibilité : todefine

Mobilité : Auvergne-Rhône-Alpes Agence : Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 30€ - 40€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Non

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : plusieurs process avec des sociétés de conseil ALTEN par exemple. il va privilégier les petites structure plutot; il réduit les process. étapes préliminaire. il aimerait etre fixé mi-juin début juillet.

Postes recherchés : IA

Secteurs d'activités souhaités : industrie

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Formations :  
  
École supérieure de commerce à Angers  
 (1re année) : expérience décevante en termes de suivi, ce qui l’a amené à se réorienter vers un BTS  
, puis une licence commerce/marketing  
.  
Bachelor assez large en alternance  
 dans une start-up de nettoyage industriel.  
 → Prospection à froid, porte-à-porte BtoB : a permis de développer de très bons réflexes en prospection commerciale.  
Master Finance d’entreprise  
 à l’INSEEC Lyon  
 : découverte du conseil par hasard lors d’un processus de recrutement chez PwC, finalement aiguillé vers Agap2  
 grâce à un collègue de promo.  
 → C’est comme ça qu’il est entré dans le monde du commerce.  
  
  
Expérience professionnelle  
  
Ingénieur d’affaires – secteur industriel au sens large (transport, énergie, etc.)  
  
1re année  
 : focus sur le recrutement  
, découverte des métiers, confrontation terrain, analyse des besoins.  
 → 15 entretiens clients (EC) par semaine à poser, 5 réalisés personnellement.  
 → Objectif pour basculer sur l’IA : 16 recrutements minimum, il en avait réalisé 20  
.  
2e année  
 : passage sur l’IA (Ingénieur d’Affaires) confirmé.  
Spécialisation aéronautique et défense  
 : gros référencement avec Safran  
, collaboration avec MDA  
 sur des sujets très techniques et exigeants (défense).  
 → 16 business closés sur ces comptes, mais pas de prospection possible (comptes fermés).  
En parallèle, développement d’activité de zéro  
 :  
5 business signés sur le 1er semestre, 4 comptes ouverts.  
Suivi de projet, management de consultants dans les secteurs : nucléaire, machines spéciales, métallurgie, fonderie, automobile.  
Métiers ciblés : cycle en V, qualité, méthode, systèmes embarqués, chef de projet, dessinateur-projeteur, IT industriel.  
12 prospections/semaine  
, 10 entretiens  
, pas de métriques sur la qualification. Objectif : 1,5 business/mois  
.  
  
  
Perso  
  
Sportif accompli  
 : rugby à haut niveau, karaté pendant longtemps, piano, scoutisme.  
 → Plus récemment : boxe et musculation.  
Personnalité  
 :  
Très à l’aise en équipe  
, met en avant le côté humain  
, croit en la méritocratie  
.  
Ce qu’il aime dans le métier : l’apprentissage constant.  
A quitté Agap2 à cause de nombreux changements internes  
 et un manque de confiance envers la direction  
 (accompagnement promis non respecté).  
Perçu comme quelqu’un de très énergique  
, communicant, curieux, capable d’aller chercher l’info où elle se trouve, sans avoir peur d’explorer de nouveaux secteurs.  
Grande capacité à développer ses connaissances  
.  
  
  
Attentes  
  
Entreprise  
 :  
Vision et accompagnement forts envers les consultants.  
Importance du feeling d’équipe  
, du challenge  
, et de la possibilité d’évolution  
.  
Recherche une structure claire, axée résultats  
 où cela se ressent dans les pratiques.  
Management  
 :  
A connu deux styles très différents :  
Un manager autoritaire et rigoureux  
 → bonnes bases.  
Un manager très autonome  
 → espace pour expérimenter.  
Il attend donc un juste équilibre  
 entre autonomie et structure, avec surtout :  
 → Confiance, transparence, communication fluide  
, et feedback régulier  
.  
  
  
Questions posées en entretien :  
  
Quelles sont les métriques clés  
 ?  
Questions opérationnelles sur les référencements  
.  
Le périmètre  
 : est-ce qu’il est sectorisé  
 ?  
Quelles sont les évolutions possibles  
, et à partir de quand  
 ?

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

Leviers de motivation :

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieur d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Joris est souriant, dynamique et attentif en entretien. Il était bien préparé, se présente de façon claire et précise tout en étant synthétique. il pose des questions pertinentes. Il me semble être un bon profil junior.

Décision : OKSI