|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| STEFANELLI | Gilles |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : envie de nouveauté et de challenge sur les dernières années

Disponibilité : 3 mois

Mobilité : Bretagne,PACA Agence : Nantes Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 90000€ - 95000€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Veille

Avancement de la recherche : Quelques pistes en fonction des opportunités.

Postes recherchés : Commercial, Responsable projet et encadrement commercial

Secteurs d'activités souhaités : tous secteurs industriels

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : courant

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

DU commerce international et DUT GMP.  
Support réseau ou vente direct, gère des clients en direct et indirectement participe aux réunion de syndicats industriels GYFEN et GYCAN.  
reçoit un CDC de 1000 page pour le nucléaire et en ressort le résumé pour lancer le BE sur les projets et valider les offres techniques.  
organisation de RDV avec les PM et les clients finaux (souvent anglophones). Intervention auprès des filiales Chinoises et Coréennes.  
intervention sur sujets ferroviaire et blackout (comme en Espagne - coupure de courant) et intégrateur pour des sous-marins.  
aime aussi le management mais n'a jamais eu l'occasion de manager en direct. par contre a toujours managé en transversal.  
gère actuellement un projet pour l'Inde de 5M€ et EDF 5M€  
ne fait de prospection pure, NIDEC a une image et ils s'appuient dessus.  
coupe un peu la parole et émet de petits son quand on parle.  
retraite octobre 2032 - prime de départ à la retraite 150 000€ et si démission il ne l'aura plus.  
a un rôle de référent ou expert technique mais pas challengé ni managé.  
le coté international ne va pas lui manquer et va rechercher à se stabiliser.  
Pas utilisé de CRM et ce n'est pas son fort, n'est pas au point.

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

Leviers de motivation : Projet/Poste

# Mots Clés Boond

Secteurs d'activités : Défense,Energies renouvelables,Machines Spéciales & Ensembliers,Nucléaire

Métier(s) : Commerce, Projet

Logiciel(s) / Outil(s) : Pas d'utilisation de logiciel, reporting tel, mémo ou réunion

Entreprise(s) : NIDEC, LEROY SOMER

Domaines : Gestion de projet, planification

Commentaires suite à l'entretien : Présentation très pro et technique, connait son métier, coupe un peu la parole et émet de petits son quand on parle.

Décision : OKSI RH