|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| TACITE | Lorenzo |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : fin d'alternance

Disponibilité : 2025-09-08

Mobilité : Hauts-de-France Agence : Lille

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 36€ - 36€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Oui

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : quelques piste qui démarre pas de process avancé

Postes recherchés : ingénieur d'affaires

Secteurs d'activités souhaités : pas de préférences

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : intermédiaire

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Parcours

22 ans, originaire du Havre.
Bac orienté développement durable.
BTS : 1ère année en initiale, 2ème année en alternance chez A/H Fermetures.
Licence en alternance, axée BtoB chez Dampere
, spécialisée dans la vente de tôle perforée (clôtures, façades pour le public et le privé).
Exemple : projet pour Primark
 à Nantes (façade en tôle perforée).
Missions : gestion des fournisseurs (matières premières), visite de sites industriels pour suivre l’usinage, la production, l’acheminement.
Optimisation logistique : recherche et sélection d’un nouveau transporteur → gains significatifs sur les coûts et délais.
Actuellement en Master Ingénierie d’Affaires à l’ESG
.

Expériences professionnelles

Dampere (Licence en alternance)

Vente BtoB de tôles perforées.
Suivi de production, gestion fournisseurs, visites de sites industriels.
Négociation avec des transporteurs pour optimiser la chaîne logistique.
Sélection d’un nouveau mode de transport → gains financiers et opérationnels.

Ce qu’il a le plus apprécié :

Les déplacements sur les sites clients, compréhension des process.
La négociation client
.

Ce qu’il a le moins apprécié :

Peu de perspectives en fin de contrat (10 alternants pour 4 CDI).
Manque d’accompagnement RH.

 CLS (alternance Master – 2 ans) – secteur spatial / collectivités

Mission : commercialiser un nouveau produit en développement
, destiné aux collectivités pour analyser, valoriser et anticiper l’évolution de leur territoire (foncier, espaces verts, etc.).
Création du plan d’action commercial
 : SWOT, PESTEL, analyse de marché.
Prospection téléphonique
 : 8 appels/jour, recensement des besoins et des retours → création d’un fichier Excel de suivi.
Prospection terrain
 :
Ex. Normandie : organisation d’une semaine complète sur place.
Hauts-de-France, Val de Loire : appels, visios, présentation du produit, suivi client, fidélisation.

Résultats :

1 closing
 avec un syndicat mixte (Hauts-de-France) : contrat 3 ans à 11 000€/an.
Participation à des appels d’offres
 (200–300k€), dont un remporté à 250k€ (en cours d'exécution).
Travail en mode projet
 constant.

Autres missions :

Développement d’une nouvelle activité
 : de l’idéation à la structuration.

Ce qu’il a aimé :

L’autonomie
 dans ses missions.
La prospection
.

Ce qu’il aurait voulu approfondir :

La participation aux appels d’offres
 (plus de temps et d’implication souhaités).

Objectifs professionnels

Recherché : un poste mêlant technique, industrie
 et développement commercial
.
Souhaite continuer à développer ses compétences commerciales
, tout en gardant un ancrage terrain et technique
.

Vision du métier d’ingénieur d’affaires

Les missions qui l’attirent :
Développement commercial : prospection, analyse du marché, détection d’opportunités.
Recrutement : identifier les compétences des candidats pour répondre aux besoins des clients.
Management : suivi et fidélisation des consultants, création d’une relation de confiance.
Accompagnement des clients : satisfaction, qualité, fidélisation.

Ce qui lui semble le plus difficile :
L’adaptabilité
 : comprendre rapidement les enjeux métiers et les besoins, selon des secteurs très variés.

Ce qui lui semble le plus accessible :
La prospection
 : construire un discours commercial cohérent et l’adapter aux retours clients.

Méthodes de travail (chez CLS)

Pas d’objectifs fixés par l’entreprise, il s’en est imposé lui-même :
Court terme
 : analyser le produit, créer un plan d’action commercial.
Moyen terme
 : concrétiser une première offre avec un prospect.
Long terme
 : mettre en place un plan d’action transposable à d’autres produits.
Suivi personnel des KPIs
 : 8 appels/jour fixés par lui-même.

État actuel de sa recherche

Déjà échangé avec plusieurs sociétés de conseil.
Aucun processus encore abouti.

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

Leviers de motivation : Projet/Poste

# Mots Clés Boond

Métier(s) : ingénieur d'affaires

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Lorenzo présente bien, il a bien cerné le poste d'ingénieur d'affaires dans les grandes lignes et souhaite orienté sa carrière vers ce poste dan l'idéal. Ses expériences en alternance lui on permis de voir la relation client, fidélisation, et négociation cependant pour la partie prospection il a prospecté des collectivité locales et donc n'a pas fait de prospection en masse pour l'instant mais c'est ce qu'il recherche.

Décision : OKSI