|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom | Prénom |  |
| TARDY | Léo |  |

# Informations générales

Motivations pour changer de poste : souhait de revenir en France cet été

Disponibilité : 2025-07-07

Mobilité : Auvergne-Rhône-Alpes Agence : Lyon

Statut actuel : Salarié

Prétentions salariales : 45€ - 50€

Nationalité : France Permis de travail :

Permis de conduire : Oui Véhicule : Non

# Recherche d'emploi

Recherche : Active

Avancement de la recherche : un process stade 2e entretien

Postes recherchés : business manager dans la transformation industrielle et digitale

Secteurs d'activités souhaités : transformation industrielle et digitale

# Compétences Linguistiques

Langue 1 : Anglais Niveau : courant

Langue 2 : Niveau :

Commentaires :

# REFERENCES PROFESSIONNELLES

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

# Prise de notes

Expériences professionnelles (CDI)  
  
Centre de recherche en intelligence artificielle – Montréal (Canada) | 2023 – 2025  
  
 Actuellement en poste au sein d’un centre d’innovation industrielle spécialisé en IA  
, il travaille comme développeur d’affaires  
. L’enjeu principal : faire reconnaître un centre historiquement discret (fonctionnant uniquement au bouche-à-oreille jusqu’à récemment), auprès d’entreprises industrielles matures dans des secteurs comme l’aéronautique, l’agroalimentaire, la pharma ou l’énergie. Il pilote la prospection, l’analyse de besoins, la qualification de projets  
, et assure une approche sur-mesure pour intégrer l’IA dans des projets concrets de R&D. Il s’agit d’un travail de fond basé sur la confiance, le réseau, le relationnel terrain (afterworks, podcasts, rencontres physiques…)  
. L’expérience se passe très bien, mais les complications liées à l’immigration canadienne (visa, coûts, non-renouvellement du statut) l’amènent à organiser son retour en France à l’été 2025  
.  
Vo2 Groupe – Montréal | 2023  
  
 Il a brièvement intégré cette société de conseil pour développer l’activité Salesforce  
. Malgré ses efforts de prospection et sa méthodologie issue de son expérience précédente (appels, réseau, mail), la culture commerciale locale (plus feutrée, distante, peu orientée action) a rendu l’expérience peu concluante. La mission n’a pas répondu à ses attentes : peu de concret, pas de réponse du marché, peu d’impact  
. Il en a tiré une remise en question utile, qui a renforcé son envie d’un environnement plus direct, pragmatique et aligné avec ses méthodes  
.  
Adentis (Groupe Bee Engineering) – Grenoble | 2020 – 2023  
  
 Recruté initialement comme ingénieur d’affaires  
 sur la région grenobloise, il accompagne des clients industriels dans des projets liés à l’électronique, l’embarqué et l’IT  
. Très vite, il développe le portefeuille et fait croître l’équipe de 7 à 12 consultants  
 en 6 mois. Il évolue en responsable de département  
, avec un objectif : recruter des IA juniors  
 et structurer l’équipe. Malgré quelques échecs de fidélisation (mauvais recrutements), il apprend à ajuster ses critères et à construire une stratégie RH plus solide.  
 Fin 2022, sa responsable part en congé maternité  
 et lui propose de reprendre l’agence  
 durant son absence. Il accepte le challenge, dans un contexte tendu (10 départs de consultants à gérer juste avant). Il assure la stabilité, tout en maintenant le lien avec les clients et les équipes. C’est à cette période qu’il se projette avec sa conjointe sur un départ à l’étranger. Il quitte l’entreprise début 2023 pour préparer leur installation au Canada.  
Katsé – Paris | 2019 – 2020  
  
 Consultant sur Salesforce, il accompagne des PME (alimentaire, bâtiment) dans la migration et l’implémentation de Salesforce  
. Il agit comme interface entre les besoins métier et les solutions techniques  
. Le contrat prend fin lors de la crise COVID. Ce passage le confronte à un enjeu d’employabilité et de repositionnement professionnel  
, qui l’amène à recentrer son projet vers un rôle plus entrepreneurial et commercial.  
  
 Études & Alternance  
  
Diplôme Bac +5 – Négociation / Vente, spécialisation Commerce du Vin à l’international | 2019  
  
 Formation orientée business development et négociation internationale  
 avec un angle spécifique sur les produits techniques et complexes.  
Schneider Electric – Alternance | 2018 – 2019  
  
 Durant son alternance de fin d’études, il travaille sur la transformation digitale de la force commerciale  
. Il développe des outils de pilotage (KPI, dashboards)  
, met en place une cartographie des clients selon leur potentiel  
, et participe à la réflexion stratégique sur les plans de tournée annuels des commerciaux  
. Il intègre une équipe projet de 3 personnes, avec un rôle transverse mêlant analyse, accompagnement du changement et outillage.  
  
Motivations & Attentes  
  
Infos   
Retour prévu  
 : juillet 2025 / prêt à démarrer en septembre  
  
Localisation souhaitée  
 : Lyon uniquement  
  
Poste recherché  
 : développement commercial, secteur industriel, lien client fort, transformation digitale, possibilité de créer/structurer une offre IA à terme  
Rémunération cible  
 : 45k€ fixe  
 + variable  
 + véhicule de fonction  
  
Minimum envisageable  
 : 45k€ fixe  
Autres  
 : un entretien est prévu la semaine prochaine

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

Leviers de motivation : Projet/Poste,Localisation du poste,Ressenti Entretien

# Mots Clés Boond

Métier(s) : business unit manager

Logiciel(s) / Outil(s) :

Entreprise(s) :

Domaines :

Commentaires suite à l'entretien : Léo est dynamique, souriant et avec un bon relationnel. il crée un lien facilement lors de l'échange. son expertise sur les métiers de la transformation industrielle et digitale peut être intéressante pour notre stratégie d'industrie du futur. il faut voir si nous somme prêt a avoir un commercial qui se dédierait en grande partie à cela ou pas.

Décision : OKSI