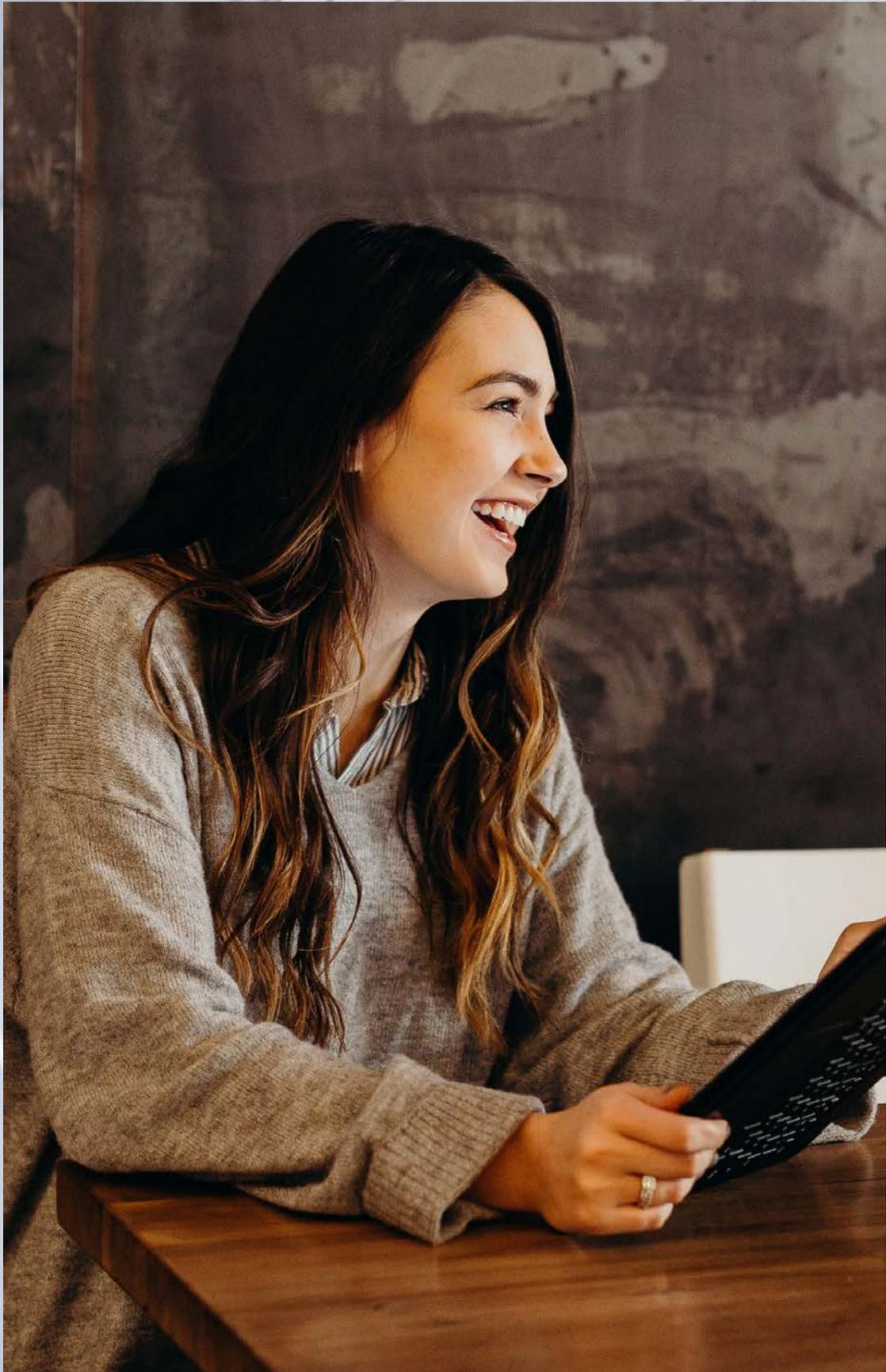




INSEEC
BBA

GUIDE DES MÉTIER S





CHERS ÉTUDIANTS, FUTURS DIPLÔMÉS,

Face à un monde en perpétuelle mutation où l'impulsion du moment prend de plus en plus de place, une compétence se démarque pour les prochains leaders et entrepreneurs : l'habileté à élaborer et à partager une vision stratégique.

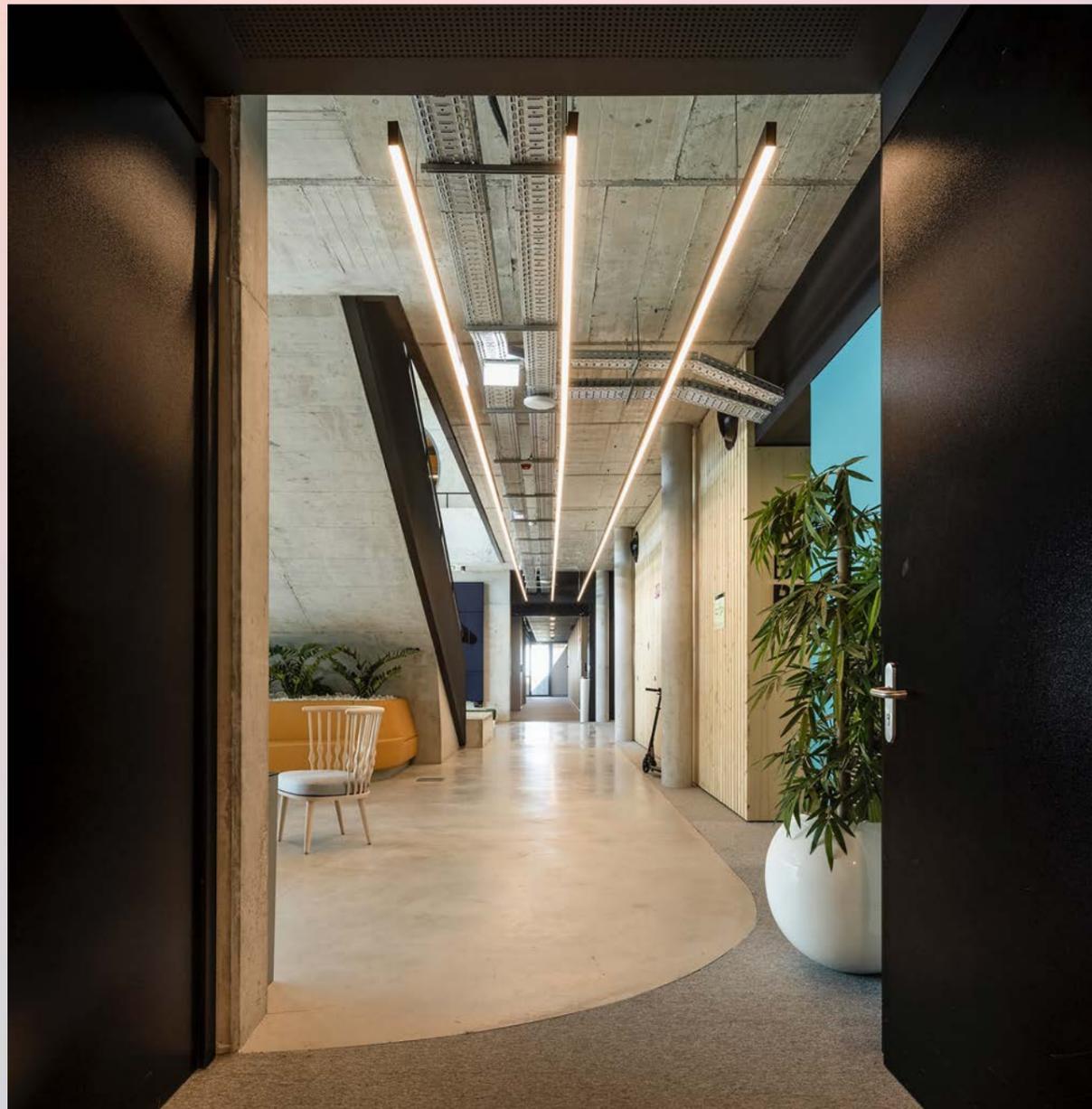
Inspiré par cette réalité, notre programme pédagogique vise à enrichir les étudiants et à les positionner de manière unique. Nous nous fixons un but clair et audacieux : nourrir leur sens entrepreneurial (adaptabilité et innovation) ; renforcer leur immersion internationale (diversité culturelle et compétence linguistique) ; et les former à décider et agir en respectant divers contextes éthiques (orientation responsable).

Pendant votre parcours, que ce soit en français ou en anglais, vous approfondirez vos connaissances dans les principales disciplines du management (finance, marketing, stratégie, ressources humaines, etc.). Nos événements, conférences et forums, en collaboration avec des professionnels et leaders d'entreprise, vous permettront d'élargir votre réseau. Notre équipe dédiée, notamment celle du Career Center, sera à vos côtés pour valoriser vos expériences professionnelles et votre semestre académique à l'international, un atout non négligeable pour votre CV.

Ce guide professionnel illustre les trajectoires de nos anciens élèves et offre un panorama des opportunités variées. Il est pensé pour vous soutenir pendant votre formation et vous aider à concrétiser le projet professionnel de votre choix.

SOMMAIRE

GUIDE DES MÉTIERS



COMMERCIAL, BUSINESS DÉVELOPPEMENT

ACHAT ET LOGISTIQUE | 6

Business developer	08
Chef de secteur	10
Ingénieur commercial grands comptes	12
Directeur commercial	14
Assistant achat	16
Directeur des achats	18
Directeur supply chain	20

MARKETING, COMMUNICATION,

DIGITAL & DATA MANAGEMENT | 22

Community manager	24
Chef de projet événementiel	26
Directeur communication	28
Directeur de projets web	30
Category manager	32
Brand manager	34
Chef de produit	36
Data analyst	38
Business analyst	40
Charge d'étude marketing	42
Chef de produit digital	44

FINANCE | 46

Contrôleur de gestion	48
Auditeur interne	50
Analyst crédit	52
Analyst financier	54
Consultant en management d'entreprise	56
Asset manager	58
Directeur Administratif et Financier	60
Banquier conseil M&A	62
Banquier Privé	64
Risk Manager	66
Conseiller en Gestion de Patrimoine	70

RESSOURCES HUMAINES | 72

Consultant en recrutement	74
Chargé de recrutement	76
Responsable de recrutement	80

LES MÉTIERS DU SECTEUR

COMMERCIAL, BUSINESS DÉVELOPPEMENT ACHAT ET LOGISTIQUE



COMMERCIAL, BUSINESS DÉVELOPPEMENT

ACHAT ET LOGISTIQUE

Dans un environnement où les marchés sont devenus de plus en plus concurrentiels et mondiaux, les fonctions commerciales et marketing se renforcent. Elles sont aujourd'hui les premières fonctions qui recrutent des cadres.

Présente dans tous les secteurs d'activité, les opportunités d'emploi cadre pour la fonction Commercial, commerce, ventes sont en progression (+11 % entre 2021 et 2022).

Toutes ces familles de métiers ont profondément évolué, depuis plusieurs années déjà, sous l'influence de la transformation numérique. En effet, celle-ci a créé de nouveaux canaux de distribution et fait évoluer les techniques de vente et l'acte d'achat. Elle a également exacerbé la concurrence, obligeant les cadres de cette fonction à une meilleure écoute des clients pour innover et pour renforcer le développement commercial de leur entreprise.

Les problématiques environnementales font naître de nouveaux enjeux. Par exemple, sur le champ réglementaire, l'obligation pour les grands centres commerciaux d'augmenter la superficie dédiée à la commercialisation de produits en vrac est un des attendus fixé par la loi climat et résilience. Des injonctions portant sur une meilleure gestion des stocks pour moins de déchets sont également de mise. À cela s'ajoute le souhait des consommateurs d'aller vers un commerce éthique et plus responsable. Toutes ces évolutions doivent être de plus en plus intégrées par les cadres de cette fonction.

SECTEUR COMMERCIAL

BUSINESS DEVELOPPER

Au cœur de la stratégie de développement de l'entreprise, le/la business developer a pour mission principale de trouver de nouveaux leviers de croissance au sein de son entreprise. Il/elle innove dans les propositions et produits que son entreprise propose pour développer le chiffre d'affaires et les bénéfices de celle-ci en démarchant de nouveaux marchés et clients ou en développant la stratégie de communication et marketing de l'entreprise.

ACTIVITÉS

ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE INTERNE ET EXTERNE DE DÉVELOPPEMENT

DÉMARCHAGE DES NOUVEAUX CLIENTS

DÉVELOPPEMENT DU MODÈLE INTERNE

PILOTAGE DES PROJETS DE DÉVELOPPEMENT



AUTRES INTITULÉS

- Développeur commercial
- Développeur d'affaires/de nouveaux marchés
- Développeur de nouveaux marchés
- Chargé de développement commercial/régional/clientèle
- Ingénieur développement commercial/business development
- Commercial développeur
- Chargé d'expansion
- Chef de projet développement commercial
- Manager trade marketing
- Responsable développement commercial/business development
- Account manager
- Sales development representative

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur général/directrice générale
- Directeur commercial/directrice commerciale
- Business manager
- Business developer senior

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Maîtrise de l'analyse statistique (croisement de données, modélisation, langage de programmation...)
- Maîtrise du pack Office, plus particulièrement Excel (VBA)
- Maîtrise de la négociation commerciale
- Maîtrise des techniques de vente
- Connaissance de son environnement concurrentiel

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 31 k€ et 65 k€ (moyenne 45 k€).

DIPLÔMES REQUIS

Formation de niveau Bac +5 :

- Master en gestion ou audit
- Diplôme d'école de commerce avec une spécialisation en direction commerciale
- Diplôme d'école de commerce spécialisée en Business Development

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Une expérience de trois ans minimum en entreprise est fréquemment requise.

Ce poste est éventuellement ouvert aux jeunes diplômés ayant effectué des stages en entreprise.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Qualités relationnelles
- Sens de l'écoute et communication
- Sens de la négociation
- Rigueur dans le recueil et le traitement des données
- Esprit de synthèse et d'analyse
- Aptitudes commerciales
- Organisation et suivi de projet
- Esprit d'équipe
- Force de proposition de conviction

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Business manager
Commercial
Key account manager
Responsable commercial
Directeur général
Business developer senior



MAÏLY GUILLON

BUSINESS DEVELOPPER AIRIUM CHEZ LAFARGEHOLCIM

FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



BUSINESS DEVELOPPER AIRIUM

LafargeHolcim France • CDI
Sept. 2021 à Aujourd'hui • 2 ans et 2 mois



RESPONSABLE DE VILLE

Danone • Stage
Janv. 2020 à Juil. 2020 • 7 mois

Missions : Démarcher un portefeuille de magasins • Proposer les innovations produits aux directeurs de magasins • Analyser le marché • Faire de la veille concurrentielle



BUSINESS DEVELOPPER AIRIUM

LafargeHolcim • Contrat en alternance
Sept. 2020 à Août 2021 • 1 an



BUSINESS DEVELOPPER & B2B

SALES MANAGER
TIPTOE • Stage
Janv. 2019 à Juil. 2019 • 7 mois

Missions : Traitement des demandes entrantes (conseils, réalisation de devis et suivi des projets en cours) • Mise en place d'outils pour développer les ventes aux professionnels

FORMATION



NEOMA BUSINESS SCHOOL

MSc Business development et clients grands compte
2020 • 2021



BBA INSEEC

Bachelor's degree, commerce international
2016 • 2020

SECTEUR COMMERCIAL

CHEF DE SECTEUR

Le/la chef/cheffe de secteur commercial travaille généralement pour des grandes surfaces alimentaires (GSA) ou spécialisées (GSS). Il/elle se déplace dans les différents points de vente et s'assure du respect des accords commerciaux et de la stratégie commerciale de l'enseigne pour laquelle il/elle travaille, et propose des conseils et des formations dans le but d'augmenter les ventes.

ACTIVITÉS

DÉCLINAISON DE LA STRATÉGIE AUPRÈS DES POINTS DE VENTE

MISE EN PLACE D'ACTIONS DE MARKETING OPÉRATIONNEL

SUIVI DES ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES



AUTRES INTITULÉS

- Directeur/responsable de secteur commercial
- Segment manager
- Responsable univers dans la distribution

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur/directrice commercial
- Chef des ventes
- Directeur régional/directrice régionale
- Négociateur/négociatrice des comptes clés/grands comptes

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Maîtrise des techniques de vente et de négociation
- Connaissance pointue des produits, de leur clientèle et de leurs marchés
- Connaissances en économie (marges, retours sur investissement...), en marketing (merchandising), et connaissances relatives à la législation dans son domaine
- Maîtrise des principaux logiciels bureautiques
- La maîtrise de l'anglais (ou d'une seconde langue) est souvent requise, surtout dans un environnement international

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 29 k€ et 53 k€ (moyenne 39 k€).

DIPLÔMES REQUIS

- Formation de niveau Bac +2/3 (BTS spécialisé en management des unités commerciales/DUT avec une spécialisation en techniques de commercialisation, force de vente, action commerciale...)
- Formation de niveau Bac +5 (Master professionnel spécialisé dans les techniques de vente et marketing/ Diplôme d'école de commerce avec une spécialisation relative à la distribution, comme management de la distribution, distribution vente et négociation, distribution et logistique...)

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Aisance relationnelle
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Esprit d'équipe
- Ténacité et sens de la négociation
- Aptitudes commerciales
- Autonomie et organisation
- Pédagogie

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+I)

Chef des ventes
Responsable de magasin Commercial
Responsable commercial
Responsable commercial régional
Key account manager
Responsable développement du réseau commercial



ALEXANDRE NEIGEL

CHEF DE SECTEUR HORS DOMICILE CHEZ PERNOD RICARD FRANCE

PARIS ET PÉRIPHÉRIE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



CHEF DE SECTEUR HORS DOMICILE
Pernod Ricard France • CDI
Déc. 2022 à Aujourd'hui • 11 mois



ASSISTANT BUSINESS ANALYST
Pernod Ricard • Stage
Janv. 2021 à Juin 2021 • 6 mois

Missions : Assister l'équipe en période de reporting mensuel • Relai des équipes opérationnelles sur leurs dépensés



BUSINESS DEVELOPMENT INTERN
Veve Clicquot • Stage
Mai 2022 à Oct. 2022 • 6 mois

Missions : International Direction • Assist the Business Development • Managers in their daily tasks, piloting markets activity • Follow-up on monthly market performance, planning of the promotional activations by markets



SALES REPRESENTATIVE AND MARKETING ASSISTANT
Discover Canada Tours • Stage
Janv. 2019 à Mars 2019 • 3 mois

Missions : Suivi des objectifs commerciaux et des KPI du service • Analyses des ventes • Objectifs de ventes • Fonctions de comptabilité

FORMATION



SKEMA BUSINESS SCHOOL
MSc - Programme and project Management & Business Development
Août 2021 • Juil. 2022



BBA INSEEC
Bachelor of business Administration - BBA, International Business/Corporate Finance/Accounting
2017 • Juil. 2021

KEY ACCOUNT MANAGER

Le/la key account manager est en charge du portefeuille de clients grands comptes et de comptes clés. Il/elle doit à la fois gérer ces comptes en assurant la fidélisation des clients existants, par des activités d'élevage (farming), et les développer en prospectant de nouveaux clients par des activités de chasse (hunting).

ACTIVITÉS

COMMERCIALISATION DES OFFRES ET/OU DES PRODUITS

GESTION DU PORTEFEUILLE GRANDS COMPTES/COMPTES CLÉS

DÉVELOPPEMENT DU PORTEFEUILLE GRANDS COMPTES/COMPTES CLÉS

ANALYSE ET REPORTING

VEILLE CONCURRENTIELLE



AUTRES INTITULÉS

- Responsable grands comptes
- Responsable comptes clés
- Responsable de développement grands comptes
- Directeur comptes clés
- Directeur grands comptes
- Global account manager

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Responsable commercial(e)
- Directeur commercial/directrice commerciale
- Directeur/directrice des grands comptes

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Maîtrise des techniques de prospection commerciale
- Maîtrise des techniques de vente
- Maîtrise de la négociation commerciale
- Connaissance des techniques de rédaction d'offres commerciales
- Connaissance des outils CRM de l'entreprise
- Maîtrise des outils bureautiques, en particulier Excel
- Connaissances en merchandising
- Connaissances du e-commerce et des solutions digitales
- Maîtrise de l'anglais professionnel, voire d'une autre langue selon le poste
- Connaissances des techniques d'animation managériale
- Maîtrise des techniques de gestion de projet
- Bonnes connaissances du métier et/ou du secteur d'activité de l'entreprise

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 35 k€ et 75 k€ (moyenne 53 k€).

DIPLÔMES REQUIS

- Formation de niveau Bac +3 (Licence dans une spécialité commerciale, marketing, technique ou scientifique)
- Formation de niveau Bac +5 (Master dans une spécialité commerciale, marketing, technique ou scientifique / Diplôme d'école de commerce / Diplôme d'école d'ingénieurs)
- Une double formation commerciale et technique peut être requise si l'activité de l'entreprise relève d'une forte technicité (produits ou services).

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Le poste requiert une expérience confirmée dans une fonction commerciale : une expérience de trois ans minimum est le plus souvent requise.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Capacité d'adaptation
- Esprit de synthèse et d'analyse
- Compétences en management et capacités à motiver ses équipes
- Aptitudes commerciales
- Force de proposition et de conviction
- Qualités relationnelles
- Ténacité
- Écoute des besoins
- Organisation
- Facilité à travailler sous la pression du résultat

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Directeur commercial
Directeur commercial et marketing
Responsable commercial



LOUIS TAPSALL

SENIOR ENTERPRISE ACCOUNT EXECUTIVE - KEY ACCOUNTS AT BLOOMBERG LP

ROYAUME-UNI

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE

B **SENIOR ENTERPRISE ACCOUNT EXECUTIVE KEY ACCOUNTS**
Bloomberg PL • Temps plein
Juin 2021 à aujourd'hui • 2 ans et 5 mois

Mission : Sell all Bloomberg solutions to Tier 1 Accounts

B **ENTERPRISE ACCOUNT EXECUTIVE**
Bloomberg PL
Sept. 2017 à Juin 2021 • 6 ans et 2 mois

Missions : Tier 1/2 Sell Sides and Hedge Funds in Paris • Hedge Fund/Asset Management New Business sales across entire suite of Bloomberg solutions

B **SALES ASSOCIATE/ ENTERPRISE ACCOUNT MANAGER FOR T1 AND T2 CLIENTS IN PARIS**
Bloomberg PL
Janv. 2016 à Sept. 2017 • 1 an et 9 mois

Missions : Sell Side and Buy Side across the whole suite of Bloomberg products
• Core Competence: Derivatives

B **FINANCIAL PRODUCT ANALYTICS FOR FRENCH SPEAKING REGIONS**
Bloomberg PL
Avr. 2015 à Janv. 2016 • 10 mois

Missions : Equity, Derivative and API Specialist on the Analytics desk • Deputy Team Leader

FORMATION

BBA INSEEC
Niveau : Equilavent to First Class Honours

ISM UNIVERSITY OF MANAGEMENT AND ECONOMICS
Erasmus

DIRECTEUR COMMERCIAL

Le/la directeur commercial/directrice commerciale a pour mission de définir, animer et superviser la stratégie commerciale mise en œuvre au sein de l'entreprise dans laquelle il/elle exerce, en vue d'accroître les ventes, le chiffre d'affaires et la marge commerciale. Rattaché(e) à la direction générale et membre du comité de direction, il/elle occupe un poste à hautes responsabilités, central pour optimiser la performance commerciale et assurer la pérennité de l'entreprise.

ACTIVITÉS

ÉLABORATION ET MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

PILOTAGE ET ENCADREMENT DES ÉQUIPES COMMERCIALES

SUIVI ET ANALYSE DES PERFORMANCES COMMERCIALES



AUTRES INTITULÉS

- Sale manager/sales director/sales account manager
- Directeur des ventes/directeur national des ventes
- Directeur d'affaires
- Directeur de la filiale commerciale/directeur des relations commerciales
- Directeur technico-commercial
- Area manager/area sales manager

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur général/directrice générale, P-DG

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Excellente maîtrise des techniques commerciales
- Excellente maîtrise du management d'équipe et des outils d'animation d'équipe
- Excellente connaissance du marché et des entreprises du secteur sur lequel il/elle intervient
- Excellente maîtrise de l'anglais
- Bonne maîtrise des logiciels bureautiques et de gestion de la relation client (CRM)
- Bonne maîtrise des outils et méthodologies marketing
- Maîtrise des techniques de conduite de projets en mode agile

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 43 k€ et 100 k€ (moyenne 69 k€).

DIPLÔMES REQUIS

- Formation de niveau Bac +5 (Master en commerce, marketing, vente, management commercial/Diplôme d'école d'ingénieurs/Diplôme d'école de commerce/MBA (maîtrise en administration des affaires)

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Ce métier, réservé à des professionnels expérimentés, requiert fréquemment au moins dix ans d'expérience professionnelle ainsi qu'une solide expérience de management d'équipe, idéalement dans un secteur d'activité similaire.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Aisance relationnelle
- Aptitudes commerciales
- Capacités managériales
- Sens de l'écoute et de la communication
- Force de proposition et de conviction
- Vision stratégique
- Dynamisme et réactivité
- Sens de la négociation
- Diplomatie
- Facilité à travailler sous la pression du résultat
- Autonomie
- Ténacité

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+I)

Business developer
Directeur commercial et marketing
Responsable d'agence commerciale
Directeur de centre de profit
Directeur export



GABRIELLE GRAFF

DIRECTRICE DES VENTES CHEZ BETOOBE-CONNEXING

NANTES, PAYS DE LA LOIRE, FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



**DIRECTRICE DES VENTES FRANCE
BETOUBE X CONNEXING**

betoobe - CDI

Oct. 2023 à aujourd'hui - 1 mois



**DIRECTRICE DES VENTES CONNEXING
FRANCE**

Connexing - CDI

Sept. 2022 à Oct. 2023 - 1 an et 2 mois



**RESPONSABLE DES VENTES
MANAGER ÉQUIPE COMMERCIALE**

Connexing - CDI

Nov. 2021 à Sept. 2022 - 11 mois

Mission : Management d'une équipe de 10 commerciaux Grands Comptes Privés et Publics



**MANAGER COMMERCIALE PÔLE GRANDS
COMPTES - SANTÉ & ADMINISTRATIONS
PUBLIQUES**

Connexing - CDI

oct. 2020 - nov. 2021 - 1 an et 2 mois

Mission : Management d'une équipe de 5 commerciaux Grands Comptes - Secteur Santé et Administrations Publiques

FORMATION



BBA INSEEC

Master's degree, International Marketing & Communication

2013 - 2015



LONDON INSEEC BUSINESS SCHOOL

Academic Semester

2014 - 2014

ASSISTANT ACHATS

L'assistant/assistante achats intervient en soutien à un acheteur ou une équipe d'acheteurs. Il/Elle prépare la réalisation du processus achats, au service de donneurs d'ordres internes, demandeurs de produits (fournitures, de sous-traitance ou de prestations). Il/Elle assure la gestion administrative et les relations commerciales avec des fournisseurs sur un marché.

ACTIVITÉS

PRÉPARATION DES PROJETS D'ACHAT

PARTICIPATION AUX RELATIONS COMMERCIALES AVEC LES FOURNISSEURS

GESTION ADMINISTRATIVE DES COMMANDES

REPORTING ET SAISIE DES DOSSIERS FOURNISSEURS



AUTRES INTITULÉS

- Assistant acheteur
- Acheteur junior

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Acheteur généraliste
- Acheteur projets, prestations intellectuelles, industriel, BTP, public
- Acheteur central
- Chef de produits
- Chef de groupe/Responsable pôle achats
- Chef service Achats Approvisionnements
- Directeur régional des achats

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Bonne maîtrise des méthodologies achats et des étapes du processus achats.
- Bonne maîtrise d'Internet, des outils bureautiques (Pack Office) et d'un ERP en gestion des achats.
- Bonne connaissance du fonctionnement de l'entreprise et de son secteur d'activité.
- Maîtrise de l'anglais courant.
- Connaissances d'une 2e langue étrangère appréciées.

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 26 k€ et 41 k€ (moyenne 33 k€).

DIPLÔMES REQUIS

- Formation de niveau Bac + 2/3 (BTS - BUT - licence professionnelle en achats et/ou logistique (supply chain), négociation, commerce international, gestion, économie, technico-commercial, etc.)
- Formation de niveau Bac + 5 (Master avec une spécialisation en commerce, commerce international, achats, logistique... / Diplôme d'école de commerce option achats et logistique, management des achats, commerce-vente, commerce international, etc.)

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Une expérience de 2 ans minimum est fréquemment requise. Néanmoins ce poste est ouvert aux jeunes ou futur.e.s diplômé.e.s notamment formé.e.s en alternance.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Qualités relationnelles
- Capacité à travailler au sein d'équipes pluridisciplinaires
- Esprit d'équipe
- Goût pour les chiffres
- Organisation
- Écoute des besoins
- Rigueur dans le recueil et le traitement des données
- Discrétion
- Capacités rédactionnelles
- Sens de la communication

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+I)

Acheteur
Acheteur BTP
Acheteur industriel
Acheteur de prestations intellectuelles



LÉA WESTRELIN

ACHETEUSE MATIÈRES COLLECTION PAP CHEZ ISABEL MARANT

PARIS, ÎLE-DE-FRANCE, FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE

ACHETEUSE MATIÈRES COLLECTION PAP JUNIOR
Isabel Marant - CDI
Sept. 2023 à aujourd'hui - 2 mois

ASSISTANTE ACHATS MATIÈRES COLLECTION PAP
Isabel Marant - CDI
Mars 2022 à Sept. 2023 - 1 an et 7 mois

Missions : Commander les matières premières de collection selon les demandes et les objectifs définis par la Direction - Assurer l'optimisation des prix et des délais

ASSISTANTE ACHATS TISSUS COLLECTION PAP
Isabel Marant - Stage
Nov. 2021 à Mars 2022 - 5 mois

RESPONSABLE MARKETING ET COMMUNICATION
Les Bernadettes Concept Store - Alternance
Oct. 2020 à Oct. 2021 - 1 an et 1 mois

Missions : Passation de commandes et réceptions tissus (coupes et pièces types)
• Aide au sourcing matière et développement
• Mise à jour quotidienne du plan de collection

Missions : Responsable des réseaux sociaux, post. stories - Gestion du site internet
• Organisation et communication sur le click and collect - Benchmark et veille concurrentielle
• Partenariat avec des influenceuses

FORMATION

INSEEC MSC
Master of Science - MS, Fashion Marketing, Design & Brand Strategies
2020 - 2021

BBA INSEEC
Bachelor of Business Administration - BBA, business school
2016 - 2020

SECTEUR COMMERCIAL

DIRECTEUR DES ACHATS

Le/la directeur/directrice des achats définit et met en œuvre la politique d'achats de l'entreprise, en liaison avec la direction générale. Au près des directions métiers et des équipes d'acheteurs/acheteuses, il/elle est garant.e de la performance achat et de la conformité des commandes de produits ou prestations livrées par des fournisseurs.

ACTIVITÉS

DÉFINITION DE LA POLITIQUE ACHATS

MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE ACHATS

MANAGEMENT DU DÉPARTEMENT ACHATS

PILOTAGE DE LA PERFORMANCE ACHATS



AUTRES INTITULÉS

- Directeur de centrale achats
- Directeur adjoint achats
- Directeur des achats et supply chain
- Responsable du département achats
- Chef du département achats
- Chef de service achats
- Chef d'équipe achats

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Président-directeur général
- Directeur général
- Secrétaire général
- Directeur administratif et financier

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Excellente maîtrise des techniques de management et de négociation
- Excellente connaissance de l'ensemble du process achats et des marchés publics, privés
- Parfaite connaissance de l'entreprise, de ses métiers et de ses produits
- Solide bagage juridique
- Solide culture économique, commerciale, géopolitique
- Excellente maîtrise de l'anglais et d'une autre langue
- Bonne connaissance des outils numériques (e-procurement, e-sourcing, outsourcing)

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 45 k€ et 110 k€ (moyenne 73 k€).

DIPLÔMES REQUIS

- Formation de niveau Bac +5 (Master spécialisé dans les achats ou ESAP école supérieure des acheteurs professionnels Formation d'école d'ingénieur généraliste ou spécialisé dans une activité, complété par un master spécialisé en droit public ou droit de la commande publique)

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Une expérience de 10 ans minimum dans les achats stratégiques dont 5 en management d'équipe est le plus souvent demandée

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Vision stratégique et opérationnelle
- Capacités managériales
- Disponibilité
- Qualités relationnelles
- Ouverture d'esprit et curiosité intellectuelle.
- Ténacité
- Capacité à prioriser
- Goût pour l'innovation et les technologies informatiques
- Sens de l'écoute de de la communication
- Travail en mode projet

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Directeur général
Directeur industriel
Directeur QHSE
PDG
Directeur de la qualité



CLARA CULTIER

SENIOR PURCHASING MANAGER AT HABYT

BERLIN, BERLIN, ALLEMAGNE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



PROJECT MANAGER

Habyt · Freelance

Févr. 2023 à Juil. 2023 · 6 mois

Missions : Suivi et contrôle du budget et du planning pour chaque nouveau bâtiment
• Coordination de l'équipe projet (architectes, facility manager, équipe logistique, manager opérations, approvisionneur)



SENIOR PURCHASING MANAGER AND PROJECT MANAGER

Habyt

Mai 2021 à Mars 2022 · 11 mois

Missions : Gestion des relations fournisseurs pour toutes les marques du groupe en Europe
• Mise à jour du processus d'achat à l'échelle de l'entreprise



SENIOR PURCHASING MANAGER

Quarters Co-Living

Déc. 2020 à Mai 2021 · 6 mois



PURCHASING MANAGER

Quarters Co-Living

Févr. 2020 à Déc. 2020 · 11 mois

Missions : Gestion de toutes les activités d'achat pour l'ensemble de l'entreprise · Gestion de la relation avec les fournisseurs pour plus de 60 fournisseurs dans l'UE et aux États-Unis
• Création de rapports KPI pour les projets et le service achats

FORMATION



OMNES EDUCATION

Master 2, Achats Internationaux et Logistique

2015 · 2016



BBA INSEEC

Bachelor of Business Administration (B.B.A.) Master 1, Commerce international -

Spécialisation : Entrepreneuriat et Innovation

2011 · 2015

DIRECTEUR DE LA SUPPLY CHAIN

Le supply chain manager ou directeur/directrice de la supply chain a pour mission de concevoir la stratégie globale de la chaîne logistique d'un groupe et de s'assurer de la mise en œuvre opérationnelle des plans d'action validés. À ce titre, il assure la coordination et la coopération de l'ensemble des interlocuteurs de la supply chain tant internes qu'externes, dans l'objectif d'améliorer la compétitivité de l'entreprise.

ACTIVITÉS

ÉLABORATION ET MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE DE GESTION DES FLUX SUR L'ENSEMBLE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE

PILOTAGE DE LA PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE ET ACCOMPAGNEMENT DE LA CONDUITE DU CHANGEMENT

MANAGEMENT ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET FOURNISSEUR



AUTRES INTITULÉS

- Supply Chain manager
- Responsable Supply Chain
- Responsable de la planification et de la gestion de production

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur-riche générale
- Directeur-riche des opérations
- Directeur-riche industrielle
- Directeur-riche supply chain

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Maîtrise des principes de la supply chain
- Maîtrise des logiciels et des systèmes d'information logistique (ERP, ECR, CRM, SAP, etc.)
- Bonne connaissance des métiers de l'entreprise
- Maîtrise des démarches d'amélioration continue, culture du lean manufacturing (certifications APICS ou lean)
- Connaissance des outils de pilotage et des indicateurs de performance
- Compétences managériales (hiérarchique et transverse)
- Maîtrise d'une ou de plusieurs langues étrangères (dont anglais)

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 40 k€ et 90 k€ (moyenne 64 k€).

DIPLÔMES REQUIS

- École de commerce, d'ingénieurs ou master 2
- Spécialité logistique, transport, supply chain, gestion de production, génie des systèmes industriels

DURÉE D'EXPÉRIENCE

En général une expérience de trois à dix ans minimum est requise pour accéder au poste de supply chain manager.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Esprit d'équipe
- Leadership
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Rigueur, réactivité
- Force d'argumentation
- Sens de l'anticipation
- Aptitudes relationnelles
- Capacité de négociation

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Directeur-riche des opérations
Directeur-riche industriel
Directeur-riche supply chain
Directeur-riche d'un business unit



MAXENCE BOUGOURD

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT / DATA ANALYTICS / PROCESS STRUCTURATION

BOULOGNE-BILLANCOURT, ÎLE-DE-FRANCE, FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



SUPPLY & DISTRIBUTION PLANNER HILTI

Févr. 2021 à aujourd'hui · 2 ans et 9 mois

Mission : Launched inventory performance project and improved inventory efficiency by decreasing average value on hand by 20%



COORDINATEUR S&OP Groupe SEB · Alternance

Sept. 2019 à Nov. 2020 · 1 an et 3 mois

Missions : Piloter la transition des produits ancienne génération vers des produits nouvelles générations · Analyser la distribution pour des produits spécifiques



OPERATION OPTIMIZER Christina's Company Limited

Janv. 2018 à Juil. 2019 · 1 an et 7 mois

Mission : Reviewed and streamlined operations and processes at company level in cooperation with all leaders of core activities and supporting departments



BUSINESS DEVELOPER Bring It To Me

Janv. 2017 à Mars 2017 · 3 mois

Missions : Refining the business and operations model to optimize profitability · Prospection · Social media management

FORMATION



KEDGE BUSINESS SCHOOL
Master's degree, ISLI - Supply Chain Management
2019 · 2020



BBA INSEEC
Bachelor's degree, Bachelor Business Administration (Digital Major)
2014 · 2018

LES MÉTIERS DU SECTEUR

MARKETING, COMMUNICATION, DIGITAL & DATA MANAGEMENT

MARKETING, COMMUNICATION,

DIGITAL & DATA MANAGEMENT

Les métiers du marketing et de la stratégie clients et produits répondent aux enjeux de compétitivité des entreprises. Ils contribuent à renforcer leur notoriété mais aussi à augmenter les ventes. In fine, c'est la croissance de l'entreprise qui est recherchée.

L'exigence renforcée des consommateurs oblige les entreprises à prêter une attention très forte à leurs clients, à leurs produits et à leurs services. Cela se traduit par la nécessité de bien comprendre les clients, leurs comportements et leurs besoins pour mieux les attirer et les fidéliser. L'usage des produits et services vendus doit également pouvoir être finement décrypté à des fins d'optimisation. Dans cette optique, les cadres du marketing et de la stratégie clients et produits utilisent de plus en plus les outils analytiques liés au big data ou l'intelligence artificielle (IA).

COMMUNITY MANAGER

Le ou la community manager (animateur ou animatrice de communautés web) a pour mission de fédérer les internautes via les plates-formes Internet autour de pôles d'intérêts communs (marque, produits, valeurs...), d'animer et de faire respecter les règles éthiques des communautés. Il/elle définit des contenus pour chaque cible (images, vidéos, articles, jeux concours...), planifie la production, publie et anime les réseaux sociaux et évalue l'efficacité des actions. Il/elle contribue ainsi à développer la présence de la marque sur Internet.

ACTIVITÉS

DÉVELOPPEMENT DE LA NOTORIÉTÉ DE LA MARQUE AU SEIN DES COMMUNAUTÉS DU WEB

RENFORCEMENT DE LA COHÉSION DE LA COMMUNAUTÉ

ÉVALUATION ET SUIVI DES ACTIONS DE MARKETING

DÉVELOPPEMENT TECHNIQUE ET FONCTIONNEL DE LA PLATEFORME

AUTRES INTITULÉS

- Gestionnaire de communautés Internet
- Animateur de réseaux sociaux
- Animateur/manager de communautés web

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur de pôle web
- Traffic manager
- Directeur de la communication
- Social media manager

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Excellente connaissance du sujet qui anime la communauté : environnement socioculturel des membres, acteurs clefs, plateformes de discussion...
- Maîtrise des nouveaux médias de communication
- Maîtrise des outils de veille et de mesure de l'e-réputation.
- Maîtrise des techniques de veille et de recherche permettant de fournir de l'information, de susciter le débat et d'analyser les retours et des outils associés
- Connaissance des logiciels de production de contenu web
- Bonne pratique des outils de mesure d'audience ou de statistiques permettant de suivre la notoriété d'une marque sur les différents supports de discussion
- Bonne culture générale des leviers de recrutement d'internautes et plus largement de webmarketing
- La maîtrise de l'anglais est fréquemment demandée

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 22 k€ et 43 k€ (moyenne 33 k€).

DIPLÔMES REQUIS

- Formation de niveau Bac +3 : Licence, BUT... spécialisé en communication
- Formation de niveau Bac +5 (Master en communication ou en sciences humaines / Diplôme d'IEP / Diplôme d'écoles de commerce / Diplôme d'écoles spécialisées en communication, marketing, relations publiques ou dans le journalisme)

DURÉE D'EXPÉRIENCE

- Le poste de community manager peut être ouvert à des profils très variés, tant jeunes diplômés, que cadres possédant une expérience professionnelle.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Curiosité intellectuelle
- Intérêt pour le digital, les réseaux sociaux, les nouvelles technologies
- Diplomatie
- Sens de l'écoute et de communication
- Capacités rédactionnelles
- Qualités relationnelles
- Capacité d'adaptation
- Force de proposition

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+I)

Brand manager
Brand content manager
Chef de produit digital
Traffic manager
Chef de projet digital
Chargé de communication
Webmaster



SALOMÉ GRONDIN

SOCIAL MÉDIA / COMMUNITY MANAGER

BORDEAUX, NOUVELLE-AQUITAINE, FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



SOCIAL MÉDIA & COMMUNITY MANAGER

Generali - Alternance

Janv. 2023 à Août 2023 - 8 mois



COMMUNITY MANAGER

Swimétis - Indépendant

Sept. 2021 à Sept. 2022 - 1 an et 1 mois

Missions : Gestion, animation, et développement des réseaux sociaux (Instagram)



ASSISTANTE SOCIAL MÉDIA & INFLUENCE

Canon France - Stage

Janv. 2022 à Juin 2022 - 6 mois

Missions : Gestion, animation, et développement des réseaux sociaux B2C et B2B - Aide à la création de contenu - Élaboration de calendriers éditoriaux - Reportings et benchmarks - Création et gestion de partenariats avec des influenceurs



COMMUNITY MANAGER & INFLUENCE

Ugo Surf Coaching - Stage

Juil. 2021 à Août 2021 - 2 mois

Missions : Gestion, animation, et développement des réseaux sociaux - Création et gestion de partenariats avec des influenceurs - Lancement, suivi et mesure des performances des campagnes - Photographie

FORMATION



INSEEC MSc

Master 2 (M2), Communication Digitale & Social Media

Sept. 2022 - Sept. 2023



BBA INSEEC

Bachelor of Business Administration - BBA, Commerce international

2018 - 2022

CHEF DE PROJET ÉVÉNEMENTIEL

Le/la chef/cheffe de projet événementiel imagine et organise tout ou une partie d'événements, afin de servir les besoins en communication de son entreprise et/ou de ses clients. De la définition du cahier des charges au choix des prestataires en passant par l'aspect créatif et le suivi de la logistique, son rôle polyvalent assure la réussite de chaque événement (conférences, séminaires, événements sportifs et culturels, soirées festives...).

ACTIVITÉS

DÉFINITION DES CARACTÉRISTIQUES DE L'ÉVÉNEMENT

GESTION COMMERCIALE ET ADMINISTRATIVE DE L'ÉVÉNEMENT



AUTRES INTITULÉS

- Responsable événementiel/communication événementielle
- Chargé de communication événementielle
- Chargé/responsable de projet événementielle
- Event manager
- Responsable/chargé des événements

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur/directrice d'agence de communication
- Directeur/directrice de la communication
- Directeur/directrice de projet événementiel

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Capacité en gestion de budget et gestion de projet, notamment les ERP de gestion de planning, de stock.
- Gestion budgétaire, financière et économique
- Connaissance de son marché (ou du marché de ses clients) : actions de la concurrence et veille du secteur événementiel (concernant les nouveaux prestataires, nouveaux lieux, nouvelles tendances...)
- Connaissance des techniques de vente et de négociation
- Connaissance des techniques de rédaction de contrats et notions juridiques afin de s'assurer de la conformité de ceux-ci
- Connaissance des techniques de rédaction de proposition commerciale et de réponse à appel d'offres
- Maîtrise des principaux logiciels bureautiques
- La maîtrise de l'anglais est un plus pour pouvoir discuter avec des clients étrangers

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 29 k€ et 48 k€ (moyenne 38 k€).

DIPLÔMES REQUIS

- Formation de niveau Bac +2/3 (BTS avec une spécialisation en événementiel, communication ou information-communication / DUT en information et communication / Licence professionnelle des métiers de la communication et de l'événementiel)
- Formation de niveau Bac +4/5 (Master en communication, marketing et production événementielle / Diplôme d'IEP / Diplôme d'école de commerce ou de communication spécialisée en communication événementielle, management événementiel / Diplôme du CELSA)

DURÉE D'EXPÉRIENCE

- Ce poste est ouvert aux jeunes diplômés. En fonction du type de diplôme obtenu et des expériences passées, il peut être nécessaire de débiter par un poste d'assistant chef de projet événementiel.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Aisance relationnelle
- Rigueur et organisation
- Sens du détail
- Créativité
- Goût pour l'innovation
- Capacité d'adaptation
- Disponibilité et réactivité

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Chargé de communication
Chargé des relations publiques
Consultant en communication



CHIARA GAFFORY--PELUSI

CHEFFE DE PROJET ÉVÉNEMENTIEL CHEZ ALPINE ENDURANCE TEAM

BOURGES, CENTRE-VAL DE LOIRE, FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE

CHEFFE DE PROJET ÉVÉNEMENTIEL
Groupe SIGNATURE · CDD
Juin 2023 à aujourd'hui · 5 mois

Missions : Organisation d'événements · Suivi de budget · Réalisation de graphismes en lien avec les événements · Relation avec les clients et prestataires · Gestion de l'évènement sur place

ASSISTANTE CHEF DE PROJETS ÉVÉNEMENTIELS
Groupe SIGNATURE · Alternance
Févr. 2022 à Juin 2023 · 1 an et 5 mois

ASSISTANTE MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE
CD Sport · Stage
Févr. 2021 à Août 2021 · 7 mois

Missions : Branding et veille concurrentielle · Stratégie SMO · Création et déploiement d'un nouveau plan de communication en adaptation avec la situation sanitaire · Vente de prestation de service, service client

CONSEILLÈRE VENTES
SEPHORA
Juin 2020 à Août 2020 · 3 mois

Missions : Merchandising · Vente et conseil de produits cosmétiques de la marque Sephora jusqu'aux produits de luxe · Mise en pratique des méthodes de fidélisation client et des prestations de service

FORMATION

INSEC MSC
Manager du marketing et de la stratégie commerciale - Marketing et Management du Sport, Management du sport
Sept. 2022 · Sept. 2023

BBA INSEC
Bachelor in business & administration, Communication, général
Sept. 2018 · Août 2022

DIRECTEUR DE LA COMMUNICATION

Le/la directeur/directrice de la communication est en charge de valoriser l'identité et l'image de marque interne et/ou externe d'une entreprise. Il/elle élabore la stratégie de communication en accord avec la direction, définit les actions de communication, pilote les projets et leur mise en œuvre et gère le budget afférent.

ACTIVITÉS

DÉFINITION DE LA STRATÉGIE DE COMMUNICATION

ORGANISATION, DÉPLOIEMENT ET COORDINATION OPÉRATIONNELS DES ACTIONS DE COMMUNICATION

PILOTAGE, ÉVALUATION ET OPTIMISATION

MANAGEMENT DES ÉQUIPES DE LA COMMUNICATION

VEILLE

AUTRES INTITULÉS

DIPLÔMES REQUIS

- Formation de niveau Bac +5 (Master en communication / Diplôme d'école spécialisée en communication et en relations publiques / Diplôme d'IEP / Diplôme d'école de commerce avec une spécialisation en communication / MBA en communication ou en relations publiques)
- Formation de niveau Bac +4/5 (Master en communication, marketing et production événementielle / Diplôme d'IEP / Diplôme d'école de commerce ou de communication spécialisée en communication événementielle, management événementiel / Diplôme du CELSA)

DURÉE D'EXPÉRIENCE

- Le poste de directeur de la communication est ouvert à des profils confirmés justifiant d'une expérience d'au moins dix années en communication, acquises à des postes de direction en agence ou chez l'annonceur.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Vision stratégique et anticipation
- Créativité et sens artistique
- Ouverture d'esprit
- Sens de l'écoute et de la communication
- Qualités relationnelles et diplomatie
- Leadership
- Organisation et rigueur

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+I)

Consultant en communication
Directeur général
Directeur d'association

- Directeur marketing et communication
- Directeur de la communication institutionnelle/corporate
- Responsable communication (interne/externe)

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- P-DG
- Directeur général/directrice générale
- Directeur/directrice marketing
- Directeur commercial/directrice commerciale

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Connaissance du secteur de l'entreprise, de son positionnement, produits et services
- Connaissance de la structure et du fonctionnement interne de l'entreprise
- Bonne culture générale
- Maîtrise des différents aspects de la communication et de leurs contraintes
- Excellente culture digitale, marketing et commerciale
- Maîtrise de la chaîne graphique et des différentes étapes liées à l'édition de supports
- Maîtrise de la réglementation applicable à la communication institutionnelle, des règles d'éthique et de déontologie
- Connaissances en techniques de communication, technologies de l'information, Internet, vidéo, réseaux sociaux, multimédia
- Capacité à nouer des relations et des partenariats de haut niveau en interne comme en externe à l'entreprise

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 33 k€ et 68 k€ (moyenne 48 k€).



MATHIEU PARENT

DIRECTEUR MARKETING & COMMUNICATION CHEZ ATTILA

LYON ET PÉRIPHÉRIE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



DIRECTEUR MARKETING ET COMMUNICATION

ATTILA · CDI
Mai 2023 à aujourd'hui · 6 mois



INTERVENANT DIGITAL MARKETING

emlyon business school
Mars 2019 à aujourd'hui · 4 ans et 8 mois



INTERVENANT DIGITAL MARKETING

Groupe INSEEC
Sept. 2015 à aujourd'hui · 8 ans et 2 mois



HEAD OF DIGITAL EXPERIENCE

Haulotte
Janv. 2021 à Mai 2023 · 2 ans et 5 mois

Missions : Création portail client groupe MyHaulotte · Gestion du delivery et définition de la roadmap annuelle digitale · Repositionnement des membres de l'équipe de Leader Projet à Product Owner

FORMATION



HEC PARIS

Executive Certificate Strategy, Marketing / gestion du marketing, général, Analyse Financière, Finance, général
2018 · 2020



BBA INSEEC

M2, Digital Marketing
2013 · 2013

DIRECTEUR DE PROJETS WEB

Élément central dans l'organisation, le/la chef/cheffe de projet digital a pour objectif de déployer de nouveaux projets dans le but d'accroître la notoriété de la marque/entreprise pour laquelle il/elle travaille. Ayant avant tout un rôle transverse/de plaque tournante dans l'entreprise, sa mission est de proposer de nouveaux projets et surtout de les déployer, en gérant ou en mobilisant l'ensemble des ressources disponibles. Cela permet à l'entreprise d'accroître sa notoriété et la visibilité de sa marque.

ACTIVITÉS

GARANTIE DE LA NOTORIÉTÉ DE LA MARQUE

DÉPLOIEMENT DE NOUVEAUX SERVICES ET DE NOUVEAUX OUTILS

PILOTAGE PAR LA PERFORMANCE ET OPTIMISATION DE LA STRATÉGIE

FORMATION, VEILLE ET ÉVANGÉLISATION

AUTRES INTITULÉS

DIPLÔMES REQUIS

- Formation de niveau Bac +5
- Master en marketing
- Master en digital, numérique, webmarketing
- Diplôme d'école de commerce avec spécialisation en marketing ou en digital
- Diplôme d'école du digital type Web School Factory, ECV.

DURÉE D'EXPÉRIENCE

- Une première expérience significative (alternance ou un à deux ans minimum) est généralement requise.
- Poste éventuellement ouvert aux jeunes diplômés ayant réalisé des stages en entreprise.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Pragmatisme
- Force de proposition et de conviction
- Rigueur et organisation
- Sens de la communication et pédagogie
- Capacité à animer des interlocuteurs aux intérêts variés
- Esprit d'analyse
- Capacité à travailler au sein d'équipes pluridisciplinaires

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Chef de produit
 Chef de produit digital
 Responsable marketing
 Chef de projet marketing
 Responsable marketing digital
 Chef de projet informatique
 Chef de projet digital senior
 Responsable acquisition

- Chef de projet web
- Chef de projet marketing
- Chargé de projet digital
- Webmarketeur
- Chef de projet webmarketing

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Responsable marketing
- Responsable e-commerce
- Chief digital officer

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Très bonnes connaissances des concepts relatifs au digital et au marketing dans le but d'accroître la notoriété de la marque
- Très bonne connaissance de l'ensemble des leviers webmarketing et des enjeux relatifs à l'analytics et la data, capacité à driver la stratégie par les KPI
- Maîtrise d'un système de gestion de contenus de type WordPress, PrestaShop, Magento ou Demandware
- Maîtrise des différents leviers d'acquisition et maîtrise des outils associés
- Maîtrise des outils d'analytics et de tracking
- Maîtrise du pack Office
- Maîtrise d'un outil de ticketing
- Maîtrise de l'anglais

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 32 k€ et 53 k€ (moyenne 41 k€).



GUILLAUME RISI

RESPONSABLE COMMUNICATION ET MARKETING DIGITAL CHEZ SOGEA-SATOM

FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE

 **RESPONSABLE COMMUNICATION ET MARKETING DIGITAL**
 VINCI Construction
 Mai 2020 à aujourd'hui • 3 ans et 6 mois

 **CHARGÉ DE COMMUNICATION 360°**
 VINCI Construction
 Juin 2017 à Mai 2020 • 3 ans

 **ASSOCIÉ**
 Team for the Planet
 Avr. 2021 à aujourd'hui • 2 ans et 7 mois

 **CHEF DE PROJET / ACCOUNT MANAGER**
 87seconds
 Janv. 2017 à Mai 2017 • 5 mois

FORMATION

 **NEOMA BUSINESS SCHOOL**
 Master 2 (M2), Communication d'entreprises
 2015 - 2016

 **BBA INSEEC**
 Master 1 (M1), Marketing / gestion du marketing, général
 2011 - 2015

CATEGORY MANAGER

Le category manager est chargé de développer le chiffre d'affaires et la rentabilité d'une ou plusieurs gammes de produits. Il définit les assortiments, veille à améliorer leur visibilité et à coordonner leur mise en place en magasin.

ACTIVITÉS

DÉFINITION DE L'OFFRE PRODUIT

ANIMATION DE L'OFFRE PRODUIT

GESTION ET SUIVI DE LA PERFORMANCE DE L'OFFRE PRODUIT

AUTRES INTITULÉS

DIPLÔMES REQUIS

- Licence professionnelle commerce et vente, distribution, marketing...
- Ecole de commerce/gestion
- Master 2 en commerce ou marketing

DURÉE D'EXPÉRIENCE

- Une première expérience significative (alternance ou un à deux ans minimum) est généralement requise.
- Poste éventuellement ouvert aux jeunes diplômés ayant réalisé des stages en entreprise.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Capacité à comprendre et à analyser les tendances, pour évaluer le potentiel de développement de l'offre produit, développer le chiffre d'affaires et améliorer la rentabilité
- Capacité à anticiper pour identifier les attentes de la clientèle et évaluer les opportunités de développement d'activité par catégories de produits
- Capacité à piloter un projet en lien avec des interlocuteurs variés
- Aptitude à visualiser et à concrétiser la présentation et la mise en valeur des assortiments
- Esprit de synthèse, capacité à interpréter et à analyser les données chiffrées

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Chef de produit
 Chef/Responsable de marque
 Chef de groupe
 Chef de projet marketing

- Responsable category Management
- E-category manager

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur commercial
- Directeur marketing
- Responsable merchandising
- Directeur de marché

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Bonne connaissance de la politique commerciale et marketing de l'entreprise, pour concevoir une offre produit adaptée et s'intégrant de manière efficace dans la gamme proposée par l'enseigne
- Excellente connaissance de la gamme de produits, afin de définir des assortiments offrant le meilleur potentiel de vente
- Bonne connaissance des différentes étapes de la conception à la production puis à la distribution d'un produit, afin d'ajuster la stratégie en fonction du cycle de vie du produit
- Très bonne capacité d'évaluation de l'offre et du positionnement vis-à-vis de la concurrence
- Connaissances des outils informatiques de type tableur ou bases de données
- Connaissance des stratégies de l'entreprise en matière de e-merchandising et de e-commerce
- Maîtrise en langues étrangères souhaitée, notamment l'anglais professionnel

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 34 k€ et 60 k€ (moyenne 46 k€).



VICTOR VELO

TRANSVERSAL CATEGORY LEADER | L'ORÉAL

PARIS, ÎLE-DE-FRANCE, FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



TRANSVERSAL CATEGORY LEADER | CATEGORY & BUSINESS DEVELOPMENT | CPD FRANCE
 L'Oréal - CDI

Avr. 2023 à aujourd'hui - 7 mois



GRADUATE PROGRAM COMMERCE | REPRÉSENTANT HYGIÈNE/BEAUTÉ | CPD FRANCE
 L'Oréal - CDI

Janv. 2023 à Mars 2023 - 3 mois



GRADUATE PROGRAM COMMERCE | EXPERT CATÉGORIE MAQUILLAGE | CPD FRANCE
 L'Oréal - CDI

Janv. 2022 à Déc. 2022 - 1 an

Missions : Négociations & implantations de nos nouvelles marques (Maybelline Green et La Provençale Bio) - Activations digitales (écrans, réseaux sociaux...)



ASSISTANT BUSINESS ANALYST | PÔLE RETAIL ANIMATION | CORPORATE RETAIL LUXE FRANCE
 L'Oréal - Stage

Sept. 2021 à Déc. 2021 - 4 mois

Missions : Évolution du poste d'Assistant Trade Marketing vers Assistant Business Analyst suite à une réorganisation interne - Analyse et suivi des performances des animateurs RE4

FORMATION



NEOMA BUSINESS SCHOOL
 Master of Science, Marketing French Excellence
 2020 - Févr. 2022



BBA INSEEC
 Bachelor of Business Administration (BBA), Commerce international
 2016 - 2020

BRAND MANAGER

Le brand manager ou responsable de marque gère et développe la notoriété d'une ou plusieurs marques sur l'ensemble des medias (on/offline). Il veille à garantir la cohérence de la marque avec la stratégie média globale de l'entreprise.

ACTIVITÉS

VEILLE CONCURRENTIELLE ET ANALYSE DU MARCHÉ

DÉFINITION D'UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DE LA MARQUE

MISE EN ŒUVRE D'ACTIONS DE MARKETING

GESTION DU BUDGET ET SUIVI DES INDICATEURS

AUTRES INTITULÉS

DIPLÔMES REQUIS

- Diplôme universitaire de niveau bac + 5 (master ou équivalent) en marketing (droit des affaires), avec si possible une spécialisation.
- Diplôme d'une école de commerce ou de management ou IEP complété par un mastère en marketing dans ces mêmes écoles.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Rigueur et qualités de gestionnaire pour assurer un suivi budgétaire efficace
- Bonnes capacités rédactionnelles et de communication afin d'intervenir de manière efficace sur le Web
- Ouverture et curiosité d'esprit pour sentir les tendances du marché, être capable de se projeter dans l'avenir pour cerner ses évolutions
- Force de décision et de conviction, afin de faire avancer les projets et de convaincre en interne du bien-fondé de ses choix
- Créativité, afin d'apporter de nouvelles idées dans le développement de l'image de la marque ou, plus largement, dans le contexte de création d'une marque
- Capacité de management, afin de fédérer son équipe autour des projets gérés
- Qualités d'analyse et de synthèse, notamment dans le cadre des études de marché
- Sens du travail en équipe, pour dialoguer positivement en interne avec l'ensemble des services concernés

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+I)

Responsable ou Directeur Marketing
Social media manager

- Responsable de marque / gamme
- Brand marketing manager
- Chef de marque
- Responsable marketing de marque
- Coordinateur de marque

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur marketing
- Responsable stratégie marketing
- Directeur commercial
- Chef de groupe marketing
- Directeur général
- Chef d'agence

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Bonne connaissance des différentes techniques d'études marketing
- Maîtrise des process de développement et de lancement d'un produit : création de design (maîtrise de la chaîne graphique), logistique, promotion, distribution...
- Connaissance des plans médias, des circuits d'achat d'espaces
- Connaissance des outils de création sur le Web
- Bonne connaissance des communautés et des médias sociaux, des outils de veille et de gestion de l'e-réputation
- Connaissance des outils de référencement et d'analyse du trafic
- Maîtrise de l'anglais, les contacts internationaux étant fréquents

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 33 k€ et 65 k€ (moyenne 48 k€).



THOMAS LECLERE

BRAND MANAGER HEALTHCARE AT DANONE

RÉGION DE BRUXELLES-CAPITALE, BELGIQUE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



BRAND MANAGER HEALTHCARE ADULT

Danone · Temps plein
Févr. 2022 à aujourd'hui · 1 an et 9 mois



BRAND MANAGER | EMEA REGION

Nu Skin · Temps plein
Déc. 2017 à Janv. 2022 · 4 ans et 2 mois

Mission : Brands and products strategies, KPI monitoring & budget



BUSINESS MANAGER

Ecce Cycles · Temps plein
Mai 2016 à Déc. 2017 · 1 an et 8 mois

Missions : Sales & Marketing Strategy · Product development and category management
· Creation of sales and marketing supports
· Commercial development Belgium, France, Netherlands, USA, UK, US, S.Korea



MARKETING COORDINATOR

Hotel Emiliano · Temps plein
Janv. 2015 à Déc. 2015 · 1 an

Missions : Marketing launch plan for the RJ Hotel · Creation and implementation of the new Emiliano visual identity · Website development (www.emiliano.com.br), and Social Medias management · Hotel internal and external communication

FORMATION



OMNES EDUCATION

2012, MBA Luxury Management
2011 · 2012



BBA INSEEC

2011, International Business, Marketing
2007 · 2011

CHEF DE PRODUIT

Le/la chef/cheffe de produit est en charge de la gestion du cycle de vie de la gamme ou du produit et/ou service. Il/elle intervient de la conception des produits ou services jusqu'aux actions promotionnelles pour favoriser la commercialisation. Il/elle recherche les axes d'amélioration en veillant à répondre aux attentes des clients/consommateurs tout en cherchant à se différencier des concurrents.

ACTIVITÉS

VEILLE ET DÉVELOPPEMENT DE L'OFFRE PRODUIT

PILOTAGE DU PLAN D'ACTION

MISE EN ŒUVRE OPÉRATIONNELLE

SUIVI DES ACTIONS MENÉES ET REPORTING DE L'ACTIVITÉ MARKETING

AUTRES INTITULÉS

- Product owner
- Ingénieur de produit
- Product manager
- Chef de produit marketing

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Responsable marketing
- Directeur/directrice marketing
- Chef/cheffe de marque

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Bonnes connaissances des techniques de gestion de projet
- Bonne maîtrise des logiciels de gestion, ERP (progiciels intégrés)
- Bonne connaissance de la chaîne graphique et de ses outils
- Maîtrise professionnelle de l'anglais
- Maîtrise des techniques marketing : conception et mise en œuvre du plan marketing, élaboration des prévisions de vente, analyses du marché
- Maîtrise des techniques de présentation et de prise de parole en public

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 33 k€ et 60 k€ (moyenne 46 k€).

DIPLÔMES REQUIS

- Formation de niveau Bac +5 (Master en Marketing, Ecole de commerce, Ecole d'ingénieurs avec une spécialisation marketing.

DURÉE D'EXPÉRIENCE

- Une première expérience significative (alternance ou un à deux ans minimum) est généralement requise.
- Poste éventuellement ouvert aux jeunes diplômés ayant réalisé des stages en entreprise.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Autonomie
- Rigueur
- Capacité à convaincre
- Curiosité
- Créativité
- Sens de l'initiative
- Réactivité
- Capacité à prioriser
- Capacité à développer et à entretenir un réseau
- Capacités d'analyse et de synthèse

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Category manager
Responsable marketing
Chef de projet marketing
Chef de marque
Chef de marché



ANTOINE CAZADE

CHEF DE PRODUITS BONNE MAMAN

BIARS-SUR-CÈRE, OCCITANIE, FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE

CHEF DE PRODUITS BONNE MAMAN
ANDROS · CDI
Sept. 2023 à aujourd'hui · 2 mois

Missions : Pâte à tartiner noisettes et cacao Bonne Maman : média (TV, VOL, InStore...), suivi de projet, suivi performances · Transversal : opération à marque · Nouveaux projets

CHEF DE PRODUITS ANDROS
ANDROS · CDI
Oct. 2022 à Sept. 2023 · 1 an

Missions : Marketing Opérationnel et Média · Développement produit : pack, brief R&D... · Exploration de nouveaux marchés. Nouveaux projets. Business Plan et P&L

CHEF DE PRODUITS JUNIOR BONNE MAMAN
ANDROS · CDD
Oct. 2021 à Sept. 2022 · 1 an

Missions : Marketing stratégique : gestion portefeuille produits (15), création du plan d'action, War Game, travail sur le recrutement · Développement produit : écriture concepts, innovation produit, packaging

CO-FONDATEUR
Maison de l'auto-Guérison · Indépendant
Mai 2019 à aujourd'hui · 4 ans 6 mois



FORMATION

NEOMA BUSINESS SCHOOL
MS Etudes & Décision Marketing, Marketing Stratégique
2020 · 2021

BBA INSEEC
Master of International Marketing and Communication
2019 · 2020

DATA ANALYST

Le/la data analyst valorise l'ensemble des données d'une entreprise pour en faire un levier de création de valeur. Il/elle utilise notamment les données recueillies en masse (big data) pour réaliser les nombreux tableaux de bord nécessaires à différents services de l'entreprise (marketing, relations clients, production...). Il/elle est également en charge de construire des modèles statistiques pour éclairer les services opérationnels (segmentations clients ou analyses prédictives).

ACTIVITÉS

EXTRACTION ET STRUCTURATION DES DONNÉES

ANALYSE ET EXPLORATION DES DONNÉES

COMMUNICATION AVEC LES ÉQUIPES CLIENTES

VEILLE TECHNOLOGIQUE SUR LES OUTILS D'ANALYSE DE DONNÉES

AUTRES INTITULÉS

- Analyst dataminer
- Chargé d'études en datamining
- Consultant dataminer

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Responsable d'équipe data
- Responsable pôle big data
- IT data director
- Chief data officer

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Expertise en base de données et gestion de base de données (SQL/NoSQL)
- Maîtrise des tests et méthodes statistiques (segmentation, régression, forêt aléatoire...)
- Maîtrise des langages de programmation (Python, R, C++...)
- Maîtrise d'un outil de data visualisation (Tableau, Qlikview, PowerBI)
- Maîtrise des outils de fouille et analyse de données (Dataiku...)
- Maîtrise des systèmes d'exploitation (Unix, Windows...)
- Connaissance de l'environnement Hadoop

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi 80 % sont comprises entre 33 k€ et 53 k€ (moyenne 43 k€).

DIPLÔMES REQUIS

- Niveau Bac +3 : Licence en statistiques et traitement de l'information ou en datamining
- Niveau Bac +5 : Diplôme d'école d'ingénieurs spécialisée en statistiques ou big data
- Master en statistiques, économétrie ou informatique décisionnelle (MIAGE...)

DURÉE D'EXPÉRIENCE

- La majorité des offres d'emploi porte sur des profils de moins de cinq ans d'expérience. Néanmoins, une première expérience réussie (stage ou premier emploi) en tant que data analyst peut être demandée.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Rigueur
- Sens de l'écoute et de la communication
- Esprit de synthèse et d'analyse
- Pédagogie
- Curiosité sectorielle et goût pour l'innovation

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Chief data officer
Data engineer
Data scientist



DAMONY BARDONNET

DATA-ANALYST CHEZ TYREDATING

LYON, AUVERGNE-RHÔNE-ALPES, FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



DATA-ANALYST
Tyredating - CDI

Sept. 2021 à aujourd'hui - 2 ans et 2 mois



DATA-ANALYST
Tyredating - Alternance

Sept. 2020 à Août 2021 - 1 an



DATA-ANALYST
Tyredating - Stage

Janv. 2020 à Août 2020 - 8 mois

Missions : Participer à la collecte d'une donnée fiable et utile - Participer à la définition de l'architecture, l'implémentation et les évolutions d'outils interne de collecte automatisée de données via des APIs partenaires



RESPONSABLE DE PROJET DATA
Caisse d'Epargne Rhone Alpes - Stage

Mai 2019 à Août 2019 - 4 mois

Missions : Pilotage de la qualité des données Animation de la filière data - Réalisation de livrable pour le Comité Data - Construction de démarches ciblées en collaboration avec les directions "métiers"

FORMATION



INSEEC MSc

Master of Science - MS, Data Analytics & Marketing Manager
Sept. 2020 - Août 2021



BBA INSEEC

Bachelor's degree, International Marketing & Communication/ Web Marketing/ Economie/ Comptabilité/ Langues Vivantes
2016 - 2020

BUSINESS ANALYST

Le business analyst participe au pilotage de l'activité de l'entreprise à partir de l'étude de données chiffrées. Il définit des outils d'analyse et d'aide à la décision : prévisions et objectifs de vente, tableaux de bord et indicateurs de performance, analyse de la conjoncture et des marchés, benchmarks, suivi de la performance et appui aux équipes commerciales. Il doit livrer une analyse stratégique des données, établir des recommandations et des plans d'action.

ACTIVITÉS

ANALYSE DES RÉSULTATS COMMERCIAUX, MISE EN PLACE D'OUTILS DE SUIVI ET DE PRÉVISIONS

ÉTUDES DE MARCHÉ, VEILLE ET RECOMMANDATIONS STRATÉGIQUES

ÉVENTUELLEMENT : CONTRÔLE ET PILOTAGE DES DÉPENSES/ OPTIMISATION DES OUTILS D'ANALYSE

GARANTIR UNE BONNE RELATION AVEC LES DISTRIBUTEURS

AUTRES INTITULÉS

DIPLÔMES REQUIS

- Diplôme d'école de commerce, d'ingénieurs, de management et de gestion
- Formation universitaire de niveau Bac +5 (ex. Master 2 avec une spécialisation statistique, marketing, contrôle de gestion...)
- Formation universitaire de niveau Bac +3 en statistiques et traitement de bases de données, nécessairement assortie d'une expérience

DURÉE D'EXPÉRIENCE

- Expérience d'un an minimum requise dans un domaine analytique (marketing, études, statistiques, gestion...).

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Bonne connaissance des marchés
- Goût pour les chiffres car une grande partie de son travail consiste à analyser des données et des statistiques complexes
- L'esprit d'analyse est indispensable pour identifier et analyser avec rigueur les bases de données internes et externes à l'entreprise
- Curiosité et sens de l'anticipation pour mener une veille sur les opportunités et les menaces qui se présentent à l'entreprise

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Contrôleur de gestion
Responsable des études
Responsable Big Data / Dataminer
Responsable des prévisions
Responsable marketing

- Business analyst commercial
- Business analyst e-commerce
- Digital business analyst
- Business analyst & reporting
- Prévisionniste

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Direction marketing
- Direction commerciale
- Direction communication
- Direction datamining
- Direction recherche et développement

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Parfaite maîtrise de Microsoft Office (Excel et Powerpoint)
- Bonne connaissance des méthodes et outils de programmation, d'extraction et de traitement des données statistiques. Savoir gérer la quantité, la diversité, le flux des données, maîtrise du dédoublonnage, des pratiques de segmentation et de modélisation
- Maîtrise des outils de reporting (Tableau software, Server Reporting Services)
- Pratique de Salesforce (logiciel utilisé pour la gestion de relation client) ou autres outils CRM
- Connaissance d'outils et de méthodes de modélisation spatiale pour la mise en place éventuelle d'analyses géomarketing
- Maîtrise de l'anglais pour communiquer avec des interlocuteurs (filiales, maison mère, distributeurs) basés à l'étranger

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 36 k€ et 58 k€ (moyenne 46 k€).



AXEL BOUILLY

BUSINESS ANALYST CHEZ DASSAULT SYSTÈMES

MONTRÉAL, QUÉBEC, CANADA

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



BUSINESS ANALYST, CUSTOMER DATA

Dassault Systèmes

Avr. 2021 à aujourd'hui • 2 ans et 7 mois



BUSINESS DEVELOPMENT ANALYST

GLOBAL TRADE & RECEIVABLES FINANCE

HSBC

Sept. 2020 à Mars 2021 • 7 mois



ANALYSTE EN DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES - INTELLECTUAL PROPERTY STRATEGIES

Pratt & Whitney Canada

Janv. 2020 à Mai 2020 • 5 mois



ACCOUNT DEVELOPMENT ASSOCIATE GLOBAL COMMERCIAL PAYMENTS

American Express

Janv. 2018 à Juin 2018 • 6 mois

Missions : Accompagnement de six account managers dans la gestion de leur portefeuille client • Développement d'une expertise clients privés (haut de marché, internationaux) et publics

FORMATION



HEC MONTRÉAL

Master of Science - MS, Affaires Internationales

2018 • 2020



BBA INSEEC

Bachelor of Business Administration (BBA), Relations et Affaires Internationales

2014 • 2018

CHARGÉ D'ÉTUDES MARKETING

Au sein du service marketing d'une grande entreprise (l'annonceur), il/elle collecte et analyse des données sur les attentes et les comportements des consommateurs. Il/elle propose des recommandations pour renouveler ou améliorer l'offre commerciale et éclairer la stratégie marketing et commerciale.

ACTIVITÉS

CONCEPTION DE L'ÉTUDE MARKETING

PILOTAGE DE L'ÉTUDE MARKETING

RECOMMANDATIONS MARKETING

VEILLE CONCURRENTIELLE ET STRATÉGIQUE

AUTRES INTITULÉS

- Chargé d'études de marché
- Analyste marketing/géomarketing
- Consultant marketing

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Chef/cheffe de produit
- Chef/cheffe de groupe marketing
- Directeur/directrice des études
- Responsable marketing digital

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Maîtrise des techniques de marketing direct et de marketing digital
- Maîtrise des méthodologies qualitatives, quantitatives, techniques d'études
- Très bonnes connaissances en mathématiques appliquées, statistiques, modélisation
- Bonnes connaissances en gestion de projet (un plus : en mode Agile)
- Maîtrise du pack Office (PPT, Excel)
- Bonnes connaissances des techniques rédactionnelles (présentation et synthèse)
- Connaissance de la culture de l'entreprise : modèle économique, produits, marchés
- Anglais professionnel opérationnel

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 28 k€ et 48 k€ (moyenne 38 k€).

DIPLÔMES REQUIS

- Formation de niveau Bac +5
- Master professionnel spécialisé en marketing-vente, statistiques, économie, économétrie-statistiques, gestion
- Diplôme d'école de commerce, option marketing, marketing quantitatif, marketing stratégique
- Diplôme d'école d'ingénieurs généraliste ou spécialisée (ENSAE, ENSAI...)

DURÉE D'EXPÉRIENCE

- Ce poste est ouvert aux débutants/ débutantes. Une première expérience peut être demandée.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Écoute des besoins
- Sens du service
- Suivi de projet
- Intérêt pour le digital, les réseaux sociaux, les nouvelles technologies
- Rigueur dans le recueil et le traitement des données
- Curiosité intellectuelle et ouverture d'esprit
- Force de proposition et créativité
- Esprit d'analyse et de synthèse

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Business analyst
 Statisticien
 Chef de produit digital
 Category manager
 Chef de projet marketing
 Gestionnaire CRM
 Chargé d'intelligence économique



ALICE MUCKE

ONLINE & OFFLINE CHANNEL MARKETING SPECIALIST CHEZ SONY

PARIS, ÎLE-DE-FRANCE, FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



ONLINE & OFFLINE CHANNEL MARKETING SPECIALIST

Sony
Août 2021 à aujourd'hui • 2 ans et 3 mois

Missions : Develop and execute integrated multi-channel marketing strategies • Successfully manage the launch of new products by coordinating marketing and sales efforts



MARKETING & SALES ANALYST

Sony
Sept. 2020 à Août 2021 • 1 an

Missions : Dashboard on commercial performance by category (Sell out, IHS, Sell In) • Creation of tools for monitoring promotional operations and offers in the photo network



TRADE MARKETING DATA ANALYST

Red Bull
Sept. 2018 à Oct. 2019 • 1 an et 2 mois

Missions : Weekly/monthly analysis and reporting (Dashboards, Sales monitoring, Prices, Top Lines, KPIs of the retail sector) for the sales force, category managers, key accounts and the company management • Writing of sales arguments • In charge of e-Commerce in Drive



MEDIA CONSULTANT ASSISTANT

Dentsu Aegis Network
Janv. 2018 à Juil. 2018 • 7 mois

Missions : Target and consumer research • Analysis of sector competition • Development of multimedia and digital strategies • Coordination of media plans • Media budget management • Campaign analysis and reporting

FORMATION



NEOMA BUSINESS SCHOOL

Master 2 (M2), Marketing and Data Analytics
2018 • 2019



BBA INSEEC

International Marketing and Communication
2017 • 2018

CHEF DE PRODUIT DIGITAL

À la croisée des chemins entre le marketing digital et l'IT, le/la chef/cheffe de produit digital propose de nouveaux services/de nouveaux produits à destination des clients. En élaborant une roadmap (feuille de route) projet ambitieuse, il/elle propose de nouveaux services, de nouvelles informations et de nouveaux usages, sur le digital, pour le client. Cela lui permet de proposer une nouvelle offre de valeur et d'accroître le chiffre d'affaires de l'entreprise.

ACTIVITÉS

ACQUISITION ET FIDÉLISATION DES CLIENTS

MISE EN PLACE DE NOUVELLES FONCTIONNALITÉS ET OPTIMISATION DE L'EXPÉRIENCE UTILISATEUR

PILOTAGE PAR LA PERFORMANCE ET OPTIMISATION DE LA STRATÉGIE

FORMATION, VEILLE ET ÉVANGÉLISATION

AUTRES INTITULÉS

- Chef de produit web
- Chef de produit mobile
- Chef de produit marketing digital
- Webmaster en commerce

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Responsable du développement digital
- Responsable produit
- Head of product
- Directeur/directrice produit
- Directeur/directrice marketing

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Bonnes connaissances des concepts relatifs au digital et à la gestion de produit, avec des notions très centrées utilisateurs
- Très bonne connaissance de l'ensemble des leviers webmarketing et des enjeux relatifs à l'analytics et la data
- Maîtrise d'un outil de recettage/ticketing type JIRA/Confluence
- Maîtrise des outils de bureautique, notamment du pack Office
- La maîtrise de la méthodologie agile est un plus
- Maîtrise des outils d'analyse data/analytics
- Maîtrise des leviers d'acquisition, gratuits (SEO) et payants
- Des connaissances en code informatique (HTML, CSS, PHP) sont un plus
- Maîtrise d'un CMS
- Maîtrise de l'anglais

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 33 k€ et 53 k€ (moyenne 42 k€).

DIPLÔMES REQUIS

- Formation de niveau Bac +5
- Master en marketing (école de commerce ou équivalent universitaire)
- Master en digital, numérique, webmarketing
- Diplôme d'école du digital type Web School Factory, ECV...
- Diplôme d'école d'ingénieurs

DURÉE D'EXPÉRIENCE

- Une expérience de deux ans minimum en entreprise est fréquemment requise.
- Le poste est éventuellement ouvert aux jeunes diplômés ayant réalisé plusieurs stages en entreprise.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Créativité et goût pour l'innovation
- Force de proposition
- Rigueur et organisation
- Esprit d'analyse
- Sens de l'écoute et de la communication
- Travail en mode projet
- Pédagogie et force de conviction

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Chef de produit
 Chef de projet marketing
 Responsable marketing digital
 Head of product
 Responsable du développement produit
 Product manager



PAULINE GAONACH

CHEF DE PRODUIT DIGITAL CHEZ DOLIST

BORDEAUX, NOUVELLE-AQUITAINE, FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



PRODUCT OWNER

Dolist · CDI

Sept. 2022 à aujourd'hui · 1 an et 2 mois

Missions : Définition de la stratégie produit
 Définition de roadmap et gestion de projets
 • Rédaction d'Users Stories · Démonstrations aux collaborateurs · Mise en place de l'onboarding digital sur la plateforme



CHEF DE PRODUIT JUNIOR

Dolist · Alternance

Sept. 2021 à Sept. 2022 · 1 an et 1 mois

Missions : Chef de produit junior pour le logiciel de marketing automation Campaign · Définition & amélioration du produit · Accompagnement et communication auprès des utilisateurs



AMBASSADRICE DES VALEURS EUROPÉENNES ET OLYMPIQUES

Comité Départemental Olympique et Sportif Gironde CDOS 33 · Service Civique

Sept. 2020 à Juil. 2021 · 11 mois

Missions : Interventions dans des milieux scolaires et périscolaires · Organisation de la journée olympique & de la semaine de l'Europe
 • Organisation d'événements divers



ASSISTANTE COMMUNICATION MARKETING

Soörüz · Stage

Janv. 2020 à Juin 2020 · 6 mois

Missions : Participation au lancement des campagnes de communication · Gestion des relations presse · Optimisation des plateformes digitales · Création de contenu · Réalisation de shootings photos · Participation au lancement des campagnes de communication

FORMATION



INSEEC GRANDE ÉCOLE

Master 2 (M2)

2021 · 2022



BBA INSEEC

Bachelor of Business Administration - BBA, Commerce international / commerce

2016 · 2020

LES MÉTIERS DU SECTEUR

FINANCE

FINANCE

Les métiers cadres de la finance, de la comptabilité et de la gestion permettent le pilotage opérationnel et stratégique des entreprises via les analyses économiques et financières. Ils sont soumis à des pressions juridiques et réglementaires de plus en plus fortes. Ils sont par ailleurs confrontés à des problématiques de sécurité des données qu'elles soient internes à l'entreprise ou externes.

L'usage du numérique continue de se répandre dans la fonction (factures, signature électronique, etc.), ce qui permet entre autres de réduire le temps de certains processus. Par ailleurs, le big data et l'intelligence artificielle lui offrent de nouvelles opportunités pour suivre des indicateurs de performance, détecter et analyser des risques.

CONTRÔLEUR DE GESTION

Le contrôleur de gestion fournit à sa direction le résultat de ses analyses économiques et financières, nécessaires au pilotage opérationnel et stratégique de l'entreprise ou de la division à laquelle il est rattaché. En cela, il accompagne le responsable opérationnel dans la gestion de l'activité et la prise de décision.

ACTIVITÉS

ÉLABORATION DES PROCÉDURES ET OUTILS DE GESTION

PRÉVISIONS

ANALYSE ET REPORTING

ÉLABORATION ET PILOTAGE DU PROCESSUS BUDGÉTAIRE

SUPERVISION, CONTRÔLE DES CLÔTURES COMPTABLES

AMÉLIORATION DES PERFORMANCES DE L'ENTREPRISE

MISE EN PLACE OU OPTIMISATION DU SYSTÈME D'INFORMATION

AUTRES INTITULÉS

- Contrôleur budgétaire
- Contrôleur financier
- Contrôleur de gestion central
- Responsable du contrôle de gestion
- Analyste de gestion

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur administratif et financier
- Directeur général
- Directeur du contrôle de gestion
- Contrôleur de gestion groupe
- Directeur de l'unité opérationnelle

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Maîtrise de l'utilisation des systèmes d'information : tableurs, bases de données, ERP.
- Bonne culture comptable (qui peut s'acquérir dans l'entreprise)
- Compétence en analyse de données
- Bonne connaissance des métiers et du fonctionnement de l'entreprise
- Anglais indispensable

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80% sont comprises entre 33 k€ et 58 k€ (moyenne 44 k€).

DIPLÔMES REQUIS

Écoles de Commerce

- Master 2 spécialités contrôle de gestion système d'information et contrôle de gestion finance et contrôle de gestion
- Master en Comptabilité-Contrôle-Audit (CCA), finance, sciences du management, stratégie d'entreprise
- Diplômes comptables : DCG (Diplôme de Comptabilité et de Gestion), DSCG (Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion)
- Double formation technique et gestion : école d'ingénieur et 3e cycle de gestion notamment pour la spécialisation de contrôleur de gestion industriel
- Institut d'études politiques section économie et finance

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Les jeunes diplômés pourront exercer la fonction de contrôleur de gestion de préférence dans une organisation importante où le service est déjà structuré. Les entreprises recrutent souvent d'anciens auditeurs externes ayant 2 à 5 ans d'expérience. Un responsable du contrôle de gestion central aura généralement 5 à 10 ans d'expérience.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Aisance relationnelle pour dialoguer avec différents types d'interlocuteurs, les comptables mais aussi les opérationnels non-financiers, pour collecter l'information
- Disponibilité et forte capacité de travail
- Capacité d'organisation et de planification

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Directeur administratif et financier
Directeur du contrôle de gestion
Contrôleur de gestion groupe



ROMAIN LAGUZET

CONTRÔLEUR DE GESTION • PROFESSEUR DE BATTERIE

CHAVILLE, ÎLE-DE-FRANCE, FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



CONTRÔLEUR DE GESTION

Paris La Défense Arena · CDI

Sept. 2022 à aujourd'hui · 1 an et 2 mois

Mission : Contrôleur de Gestion responsable de la partie engagement de dépenses.



PROFESSEUR DE BATTERIE

MJC / 25 DE LA VALLÉE · CDI

Sept. 2022 à aujourd'hui · 1 an et 2 mois

Missions : En charge d'une classe d'une dizaine d'élèves de 8 à 18 ans · Travail de groupe, de la théorie à la pratique ; audition en fin d'année.



ANALYSTE FINANCIER PHYSIQUE

Sony Music Entertainment · CDI

Août 2021 à Févr. 2022 · 7 mois

Mission : Analyste Financier sur la partie Physique (CDs, Vinyles, D2C et autres supports), de la conception à la consommation



COGS FINANCIAL ANALYST

PepsiCo · CDI

Sept. 2020 à Août 2021 · 1 ans

Missions : Clôturer les COGS et analyses associées · Optimiser le cash-flow sur les obsolètes et rebates (MP) · Valoriser et charger les coûts de produits finis dans SAP

FORMATION



INSEEC MSc

Master of Science - MS, Audit & Contrôle de Gestion

2019 · 2020



BBA INSEEC

Bachelor's degree, Commerce international

2015 · 2019

AUDITEUR INTERNE

L'auditeur/auditrice interne évalue, systématiquement et périodiquement, le niveau de maîtrise de toutes les opérations d'une entité, excepté les activités liées à l'information financière. Pour prévenir des risques de toute nature, il/elle analyse le dispositif de contrôle interne des différentes tâches. Il/elle formule des recommandations pour aider les opérationnels à réaliser leurs objectifs. Son but : protéger la valeur de l'entité auditée et augmenter la performance opérationnelle collective.

ACTIVITÉS

PRÉPARATION DE LA MISSION

ANALYSE DU DISPOSITIF DE CONTRÔLE INTERNE

DIAGNOSTIC ET RECOMMANDATIONS

ACCOMPAGNEMENT ET SUIVI DU PLAN D' ACTIONS CORRECTIVES

AUTRES INTITULÉS

DIPLÔMES REQUIS

Formation de niveau Bac +5 :

- Master CCA comptabilité, contrôle, audit
- Master, avec majeure en audit, contrôle de gestion, finance et comptabilité d'entreprise, ingénierie financière, économie, etc.
- Diplôme d'école d'ingénieurs
- Diplôme d'IEP (institut d'études politiques)
- Diplôme d'école de commerce
- DCG (diplôme de comptabilité et gestion)
- DSCG (diplôme supérieur de comptabilité et gestion)
- Certification : CIA (Certified Internal Auditor), CPAI (certification professionnelle d'auditeur interne), CIGR (contrôle interne et gestion des risques), DPAI (diplôme professionnel de l'audit interne)

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Une expérience de cinq ans minimum en entreprise, avec une expérience fonctionnelle (finance, ressources humaines, qualité...), ou en cabinet d'audit est généralement demandée.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Qualités relationnelles
- Rigueur dans le recueil et le traitement des données
- Capacité à prendre du recul
- Autonomie
- Esprit d'investigation

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+I)

Business analyst
Auditeur externe
Risk manager
Chef de projet en organisation

- Contrôleur interne
- Auditeur interne qualité
- Auditeur interne et compliance manager
- Responsable audit interne
- Responsable audit et contrôle interne

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur/directrice général(e)
- Secrétaire général
- Directeur/directrice audit et contrôle qualité groupe
- Directeur/directrice/manager audit
- Responsable comité d'audit ou comité spécialisé (éthique, risques, métiers...)
- Responsable contrôle interne
- Responsable/superviseur/chef de mission audit interne

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Maîtrise des méthodologies et techniques de contrôle interne
- Connaissance globale de l'entreprise : culture, métiers, risques inhérents
- Connaissance du management et de la planification de projets simultanés
- Maîtrise de la gestion des risques et réglementation associée
- Maîtrise du traitement des données chiffrées
- Très bonnes connaissances des outils informatiques et logiciels métiers
- Anglais opérationnel

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 35 k€ et 65 k€ (moyenne 49 k€).



STEVEN RITEAU

AUDITEUR INTERNE GROUPE CHEZ BANQUE PRIVÉE LOMBARD ODIER

NYON, VAUD, SUISSE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



AUDITEUR INTERNE GROUPE
Banque Lombard Odier - CDI
Févr. 2023 à Août 2023 - 7 mois



AUDITEUR MIXTE FINANCIER & IT
PARCOURS CONTINUUM
PwC France - CDI
Sept. 2021 à Févr. 2023 - 1 an et 6 mois

Mission : Avoir un rôle central dans l'audit des états financiers et la revue de processus métiers et informatiques des clients



CONTRÔLE INTERNE COMPTABLE
DIVISION LUXE
L'Oréal - Alternance
Oct. 2020 à Août 2021 - 11 mois

Mission : Participer à l'amélioration continue des processus pour augmenter la qualité et l'efficacité du service et s'assurer que les process du groupe soient respectés



AUDITEUR CONSULTANT
FONDS STRUCTURELS EUROPÉENS
Groupe Malesherbes - CDD
Juil. 2020 à Août 2020 - 2 mois

Missions : Ingénierie de projet et préparation du dossier de demande de subvention européenne - Instruction et contrôle des dossiers cofinancés par les fonds européens

FORMATION



SKEMA BUSINESS SCHOOL
Mastère Spécialisé®, Contrôle de Gestion, Audit et Gestion de Systèmes d'Information
2020 - 2021



BBA INSEEC
Bachelor of Business Administration (BBA) | Bac+4, Finance
2016 - 2020

ANALYSTE CRÉDIT

L'analyste crédit a pour mission la gestion du risque client : il/elle est chargé.e d'accélérer les encaissements clients et de minimiser les pertes sur créances afin de sécuriser et développer le chiffre d'affaires et de veiller à assurer la pérennité de l'entreprise.

ACTIVITÉS

DÉFINITION DE LA POLITIQUE DE CRÉDIT CLIENT
 RÉDACTION DES DOCUMENTS CONTRACTUELS
 ANALYSE DES DEMANDES DE FINANCEMENT
 ANALYSE DE LA SOLVABILITÉ DES ENTREPRISES CLIENTES
 MISE EN PLACE DE LA POLITIQUE DE RELANCE
 GESTION DES CRÉANCES
 GESTION DES CONTENTIEUX
 ACCOMPAGNEMENT DES COMMERCIAUX

AUTRES INTITULÉS

- Analyste risques financiers
- Analyste/consultant risques crédit
- Credit manager
- Analyste scoring crédits
- Credit risk analyst
- Analyste risques et engagements
- Superviseur crédit client
- Gestionnaire crédit entreprise
- Analyste sell-side

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur des risques
- Directeur contrôle des risques
- Directeur conformité et risques
- Directeur contrôle interne et outils de pilotage
- Risk manager
- Responsable risques financiers
- Directeur Crédit groupe
- Directeur de la trésorerie

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Excellentes connaissances de l'environnement bancaire : réglementation, produits, services
- Maîtrise des modèles mathématiques et outils statistiques
- Très bonnes connaissances en ingénierie et analyse financières
- Très bonnes connaissances en comptabilité bancaire
- Fortes compétences : outils informatiques (Excel, Powerpoint, Access, Business Object, VBA...)
- Anglais professionnel (souvent langue de travail)

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 32 k€ et 60 k€ (moyenne 45 k€).

DIPLÔMES REQUIS

Formation de niveau Bac +5 :

- Master en mathématiques financières, statistiques, économétrie, banque, finance de marché, contrôle des risques, sécurité financière
- Diplôme d'école de commerce avec une spécialisation en finance ou audit
- Diplôme d'école d'ingénieurs ou de statistiques avec une spécialisation en finance
- Institut technique de Banque (management bancaire)
- La mobilité interne, encouragée dans ce secteur, est portée par un large choix de formations en alternance

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Une expérience bancaire opérationnelle de 3 minimum est généralement demandée/

Le poste d'assistant.e crédit est ouvert aux jeunes diplômé.e.s.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Qualités relationnelles
- Capacité d'adaptation
- Esprit d'analyse
- Rigueur dans le recueil et le traitement des données
- Capacités rédactionnelles
- Curiosité intellectuelle

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+I)

Analyste financier
 Auditeur externe
 Responsable Middle Office
 Risk manager bancaire



ANTHONYN SANDEFO

COUNTERPATY CREDIT RISK ANALYST CHEZ VOLTALIA

PARIS, ÎLE-DE-FRANCE, FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



COUNTERPATY CREDIT RISK ANALYST

Voltalia · CDI

Oct. 2023 à aujourd'hui · 1 mois

Missions : Évaluation du niveau de risque des potentiels clients, fournisseurs, sous-traitants ou partenaires · Participation à la prise de décision et aux recommandations claires et argumentées



CREDIT RISK ANALYST - EUROPE

TotalEnergies · Alternance

Oct. 2022 à Sept. 2023 · 1 an

Missions : Réaliser les demandes de crédit rating auprès des agents externes · Effectuer les analyses financières sur les prospects · Mettre à jour le fichier de suivi et dashboard du crédit management



CREDIT RISK ANALYSTE - RETAIL

BNP Paribas · CDD

Juil. 2022 à Août 2022 · 2 mois



CREDIT RISK ANALYSTE - RETAIL

BNP Paribas · Stage

Janv. 2022 à Juin 2022 · 6 mois

Missions : Procéder à l'analyse des demandes de financement · Émettre un avis risques synthétique · Argumenter permettant une prise de décision · Échanger avec les acteurs du commerce pour obtenir des informations complémentaires

FORMATION



FINANCIA BUSINESS SCHOOL

MBA spécialisé, Finance d'entreprise - M&A - Banque d'Affaires

Oct. 2022 · Juil. 2023



BBA INSEEC

Bachelor of Business Administration - BBA, Business Administration and Management, General

Sept. 2018 · Juin 2022

ANALYSTE FINANCIER

L'analyste financier/financière réalise l'évaluation approfondie de la situation financière d'une entreprise, d'une activité ou d'un projet à partir de calculs et d'indicateurs financiers, économiques et sociaux. Il/elle collecte les informations et les étudie afin d'anticiper les évolutions à venir et de conseiller sur les placements à effectuer pour assurer la rentabilité et la profitabilité de l'activité concernée.

ACTIVITÉS

COLLECTE DES INFORMATIONS FINANCIÈRES ET ÉCONOMIQUES

ANALYSE DES RÉSULTATS ET PRÉVISIONS

CONSEIL/PRODUCTION DE RECOMMANDATIONS

DIPLÔMES REQUIS

Formation de niveau Bac +5 :

- Master spécialisé en commerce, gestion, mathématiques, économétrie, modélisation, intelligence ou ingénierie économique, statistique, comptabilité, monnaie, banque, assurance, assortie d'une spécialisation en finance
- Diplôme d'école de commerce
- Certification professionnelle AMF dispensée par le Centre de formation des analystes financiers (issu de la Société française des analystes financiers [SFAF])

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Poste ouvert aux débutants avec stages ou formation en alternance.

Une expérience de trois ans minimum dans le secteur banque/assurance, au sein d'un cabinet d'audit ou de conseil, ou d'un fonds d'investissement est habituellement requise.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Esprit de synthèse et d'analyse
- Rigueur
- Forte capacité de travail
- Ouverture d'esprit, curiosité intellectuelle
- Goût pour les chiffres
- Fiabilité
- Capacités d'adaptation
- Réactivité
- Aisance relationnelle

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Ingénieur financier
Chargé de financement de projet

AUTRES INTITULÉS

- Chargé d'études financières
- Ingénieur financier
- Contrôleur financier
- Gestionnaire financier
- Financier
- Financier international
- Économiste financier
- Économiste de marché
- Analyste buy-side

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Connaissances financières
- Connaissance des produits financiers des marchés de taux
- Culture générale économique et connaissance pointue du secteur dans lequel il est spécialisé
- Bases théoriques en droit, économie et marketing
- Maîtrise des outils informatiques bureautiques et connaissance des fonctions macros Excel
- Connaissances spécifiques des normes comptables françaises, des textes réglementaires
- Maîtrise de l'anglais courant indispensable
- Connaissance d'une autre langue étrangère souhaitée

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 33 k€ et 63 k€ (moyenne 46 k€).



SHANE DEUST

INVESTMENT ANALYST AT MATA CAPITAL

LYON, AUVERGNE-RHÔNE-ALPES, FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



INVESTMENT ANALYST

Mata Capital · CDI

Janv. 2022 à aujourd'hui · 1 an et 10 mois



PRÉSIDENT

Inseec Golf Club · CDI

Avr. 2021 à aujourd'hui · 2 ans et 7 mois



PRÉSIDENT

IFC · Inseec Financial Club

2019 à aujourd'hui · 4 ans et 10 mois



ASSISTANT CEO

DEUST & ASSOCIÉS Architecte d'intérieur

Oct. 2020 à aujourd'hui · 3 ans et 1 mois

FORMATION



INSEEC U SAN FRANCISCO

Startup et nouvelles technologies

2020 · 2020



BBA INSEEC

Bachelor of Business Administration - BBA, Finance

2019 · 2022

CONSULTANT EN MANAGEMENT D'ENTREPRISE

Expert(e) dans son domaine, il/elle propose des recommandations à une entreprise cliente pour optimiser sa performance, améliorer son organisation, transformer une direction fonctionnelle, opérationnelle ou un processus métier. Il/elle pilote le projet sur un mode collaboratif avec les responsables et les opérationnels.

ACTIVITÉS

INTERVIEWER LES ACTEURS DE L'ENTREPRISE, CONSTITUER UN COMITÉ PROJET, ORGANISER DES RÉUNIONS PRÉPARATOIRES.

IDENTIFIER LES ENJEUX DE L'ENTREPRISE ET DES ACTEURS CONCERNÉS

EFFECTUER UNE VEILLE DOCUMENTAIRE SUR L'ENTREPRISE, SON MARCHÉ, LES ACTEURS, LES CONCURRENTS, ANALYSER DES ÉTUDES QUALITATIVES, QUANTITATIVES ET DES DONNÉES ÉCONOMIQUES.

PRÉPARER LES ÉLÉMENTS DU DIAGNOSTIC

AUTRES INTITULÉS

DIPLÔMES REQUIS

Formation de niveau Bac +5 :

- Master en droit, gestion, finance avec une spécialisation en organisation, stratégie d'entreprise, management de projets
- Diplôme d'IEP (institut d'études politiques)
- Diplôme d'école de commerce
- Certification professionnelle PMP du PMI

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Une expérience de cinq ans minimum en conseil, conduite du changement, gestion de projet est généralement requise. Une expérience opérationnelle de cinq ans dans son métier d'expertise et une spécialisation métier/secteur (production, achats, commercial, génie civil, chimie, énergie...) est particulièrement appréciée. Ce poste est ouvert aux jeunes diplômés d'écoles réputées ayant réalisé des stages significatifs en entreprise.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Sens de l'écoute
- Ouverture d'esprit
- Diplomatie
- Psychologie
- Pédagogie
- Vision stratégique et opérationnelle
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Prise de recul

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Directeur commercial
Adjoint de direction
Directeur études, recherche et développement

- Chargé de mission en management d'entreprise/auprès de la direction générale
- Chef de projet en management d'entreprise
- Conseiller de dirigeant
- Consultant change management/change manager
- Consultant chargé de mission auprès de la direction générale
- Consultant en stratégie
- Consultant management de la performance / consultant organisation et management / ingénieur consultant
- Transformation advisor

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Consultant/consultante senior
- Consultant/consultante manager
- Senior manager
- Directeur associé/directrice associée (selon le grade du consultant)

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Expertise et connaissances du métier dans son secteur d'intervention
- Connaissance des techniques d'interview et d'animation de réunion
- Maîtrise des techniques de rédaction des livrables et création de supports de communication
- Maîtrise des logiciels de bureautique et connaissance des logiciels spécifiques du métier
- Anglais conversationnel, rédigé, professionnel et/ou technique

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 31 k€ et 60 k€ (moyenne 44 k€).



PAUL ANNEQUIN

CONSULTANT @ MAZARS | GEM | CFA LEVEL 1 PASSED

FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



CONSULTANT
Mazars - CDI

Janv. 2023 à aujourd'hui - 10 mois



CONSULTANT - INTERN
Mazars - Stage

Jun 2022 à Déc. 2022 - 7 mois



BANKING ASSISTANT
Société Générale - CDD

Août 2021 - 1 mois



ANALYST - INTERN
KPMG France - Stage

Janv. 2021 à Juin 2021 - 6 mois

FORMATION



GRENOBLE ÉCOLE DE MANAGEMENT

MSc, Finance
2021 - 2022



BBA INSEEC
BBA, Finance

2017 - 2021

ASSET MANAGER

À la croisée de la finance et de la gestion, l'asset manager gère, pour le compte de son entreprise ou de clients, un portefeuille d'actifs (immobiliers, infrastructures, financiers...). En suivant le processus de gestion des actifs, de l'achat à la vente en passant par l'ensemble des actions nécessaires (travaux, maintenances...), il/elle assure la bonne gestion de son portefeuille et donne une vision globale sur l'état des actifs de l'entreprise/de son client.

ACTIVITÉS

GESTION DE PORTEFEUILLE D'ACTIFS FINANCIERS

MISE EN PLACE DE LA STRATÉGIE PATRIMONIALE (ACTIFS IMMOBILIERS)

GESTION DES DIFFÉRENTES PRESTATIONS SUR LES ACTIFS

REPORTING FINANCIER ET TRÉSORERIE

AUTRES INTITULÉS

- Gérant de portefeuille
- Gérant de SICAV/OPCVM
- Gérant de titres/d'obligations
- Gestionnaire actif-passif
- Négociateur financier
- Négociateur de marché
- Gestionnaire des actifs immobiliers
- Gestionnaire ALM
- Gestionnaire de portefeuille

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur général/directrice générale
- Directeur/directrice du patrimoine
- Directeur commercial/directrice commerciale
- Directeur/directrice des investissements
- Responsable middle office
- Directeur/directrice de l'asset management

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Maîtrise de l'analyse statistique (croisement de données, modélisation, langage de programmation...)
- Maîtrise du pack Office, plus particulièrement Excel (VBA)
- Connaissance du contexte juridique et réglementaire du secteur
- Maîtrise de l'anglais technique et spécialisé (finance, immobilier, gestion...)
- Connaissance des outils d'analyse de marché
- Connaissance des marchés financiers

RÉMUNÉRATION

Rémunération brute annuelle (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 30 k€ et 65 k€ (moyenne 43 k€).

DIPLÔMES REQUIS

Formation de niveau Bac +5 :

- Master en finance, ingénieur financier
- Master en MBFA (monnaie, banque, finance, assurance)
- Master spécialisé en gestion du patrimoine
- Diplôme d'école de commerce spécialisée en finance
- Diplôme d'école de commerce spécialisée en immobilier

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Une expérience de trois ans minimum en entreprise est fréquemment requise.

Poste éventuellement ouvert aux jeunes diplômés ayant effectué des stages en entreprise.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Qualités relationnelles
- Sens de la négociation et aptitudes commerciales
- Rigueur dans le recueil et le traitement des données
- Esprit de synthèse et d'analyse
- Rigueur
- Organisation et suivi de projet
- Esprit d'équipe
- Travail en mode projet

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Manager asset manager

Directeur de département asset manager



FABIEN GRACIO DA SILVA-VALLI

ASSET MANAGER, DEA CAPITAL REAL ESTATE

PARIS, ÎLE-DE-FRANCE, FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE

CONSULTANT
Mazars · CDI
Janv. 2023 à aujourd'hui · 10 mois

CONSULTANT - INTERN
Mazars · Stage
Jun 2022 à Déc. 2022 · 7 mois

BANKING ASSISTANT
Société Générale · CDD
Août 2021 · 1 mois

FP&A ANALYST
Contentsquare · Stage
Janv. 2019 à Juin 2019 · 6 mois

FORMATION

ESCP BUSINESS SCHOOL
Master's degree, International Asset & Wealth Management
2019 · 2020

BBA INSEEC
Bachelor of Business Administration - BBA, International Finance
2015 · 2019

DIRECTEUR ADMINISTRATIF ET FINANCIER

Il/Elle met en œuvre les choix stratégiques dans leur dimension financière organisationnelle. Il/Elle pilote et sécurise un large périmètre : l'ensemble des activités de gestion financière, ressources humaines, administratives et juridiques. Il/Elle participe significativement à la gouvernance de l'entreprise et à l'amélioration de sa performance.

ACTIVITÉS

ORGANISATION DES ACTIVITÉS DE SON PÉRIMÈTRE ET MANAGEMENT D'ÉQUIPE

GESTION FINANCIÈRE

GESTION ADMINISTRATIVE ET JURIDIQUE

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

AUTRES INTITULÉS

- Adjoint au directeur administratif et financier
- DAF
- Directeur administratif
- Directeur administratif et financier
- Directeur d'entité patrimoniale
- Directeur des actifs patrimoniaux
- Directeur des affaires financières
- Directeur des finances
- Directeur du budget
- Directeur financier
- Directeur général des services

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur général
- Président-directeur général
- Directeur financier groupe
- Directeur général filiale et directeur financier groupe

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Solides connaissances en finance, comptabilité et fiscalité d'entreprise, droit des affaires et social, économie, mathématiques
- Solides compétences en management d'équipes, hiérarchique et transversal
- Excellentes connaissances en finance et comptabilité d'entreprise, audit, contrôle de gestion
- Bonnes connaissances des outils décisionnels et de gestion des données
- Anglais professionnel

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 43 k€ et 95 k€ (moyenne 67 k€).

DIPLÔMES REQUIS

Formation de niveau Bac + 4/5

- Master en finance
- DECF diplôme d'études comptables et financières, DESCF diplôme d'études supérieures comptables et financières, DSCG diplôme supérieur de comptabilité et de gestion, DEC diplôme d'expertise comptable
- École de commerce et de gestion, option comptabilité finance
- Diplôme de l'IEP (Institut d'études politiques), section économique et financière
- Diplôme d'école d'ingénieurs et diplôme en gestion comptable et financière

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Une expérience de 5 ans minimum dans le domaine de la finance, complétée si possible en cabinet d'audit est généralement.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Capacités managériales
- Vision stratégique et opérationnelle
- Capacités à travailler en mode projet
- Sens de l'organisation
- Sensibilité commerciale
- Qualités relationnelles
- Force de proposition et de conviction
- Confidentialité
- Sens de la négociation

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Directeur général
Directeur comptable
Expert comptable



LÉA MERLANDE

DIRECTRICE ADMINISTRATIVE ET FINANCIÈRE CHEZ COUTUME

PARIS ET PÉRIPHÉRIE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



DIRECTRICE ADMINISTRATIVE ET FINANCIÈRE

Coutume - CDI

Mai 2021 à aujourd'hui - 2 ans et 6 mois



CONTRÔLEUR DE GESTION

MAJORELLE SAS

Févr. 2018 à Mai 2021 - 3 ans et 4 mois

Missions : Manager d'équipe et membre du comité de direction - Création de tableaux de bord de gestion - Mise en place de 2 logiciels de gestion et accompagnement des équipes



ANALYSTE FINANCIER

Financière ARBEVEL

Sept. 2017 à Janv. 2018 - 5 mois

Missions : Identification, analyse et recommandation d'entreprises cotés en bourse - Suivi général des sociétés en portefeuille - Valorisation trimestrielle des sociétés en portefeuille - Modélisation des prévisions financières



CONTRÔLEUR DE GESTION

ROLEX

Oct. 2016 à Sept. 2017 - 1 an

Missions : Contrôle de Gestion - Contrôle interne

FORMATION



UNIVERSITÉ PARIS DAUPHINE - PSL

Master 2 (M2), Financial Control

2016 - 2017



BBA INSEEC

Master's degree, Finance

2012 - 2016

BANQUIER CONSEIL M&A

Le banquier conseil M&A (merger and acquisition) a pour mission de détecter les opportunités d'affaires grâce à un réseau de contacts avec les décideurs des grandes entreprises. Il intervient spécifiquement sur les problématiques de financement, de fusion/acquisition, de restructuration financière... en imaginant et proposant les meilleures solutions de financement. C'est un professionnel des opérations complexes à haute valeur ajoutée.

ACTIVITÉS

VEILLE ET SUIVI DU MARCHÉ

RELATIONS AVEC LES CLIENTS GRANDS COMPTES ET STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT

PROPOSITION D'OPÉRATIONS FINANCIÈRES

REPORTING DE L'ACTIVITÉ

PILOTAGE DES TRANSACTIONS

MONTAGE FINANCIER

AUTRES INTITULÉS

- Investment banker
- Global relationship manager
- Senior banker
- Corporate banking
- Coverage

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Direction du coverage

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Très bonne connaissance des produits financiers et du secteur d'activité de ses clients
- Capacité à obtenir des mandats (carnets d'adresses), capacité de prospection
- Capacité à dynamiser la vente croisée (cross selling) entre les différentes lignes d'activité
- Maîtrise de la comptabilité des sociétés
- Maîtrise des outils d'analyse financière, boursière et comptable
- Notions de droit, notamment des schémas et techniques juridiques liées aux opérations de fusion-acquisition
- Maîtrise de l'anglais, et parfois d'une deuxième langue
- Analyse financière et analyse de crédit
- Maîtrise des risques

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 40 k€ et 85 k€ (moyenne 61 k€).

DIPLÔMES REQUIS

- Formation de niveau Bac + 5 (master 2) spécialisée en finance d'entreprise, ingénierie financière, droit fiscal, droit des affaires ou comptabilité, contrôle, audit
- École de commerce
- École d'ingénieurs
- Plus rarement, un diplôme de la filière expertise comptable

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Il existe des postes de banquier conseil pour les jeunes cadres qui ont eu une ou plusieurs expériences dans les banques d'affaires de préférence (souvent des stages longs). Ils commencent par réaliser des travaux d'analyse, de modélisation, de due diligence, de montage et d'exécution des transactions en binôme avec un cadre plus senior.

Les banquiers conseil avec 10 à 15 ans d'expérience se verront confier des clients de plus grande envergure, et la responsabilité d'une équipe.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Disponibilité et communication pour instaurer un dialogue et une relation de confiance avec ses clients
- Très bon relationnel avec l'ensemble des interlocuteurs, tant en interne qu'en externe et capacité à utiliser son carnet d'adresses
- Compétences commerciales pour vendre l'ensemble des produits proposés par la banque

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Directeur du coverage

Directeur financier

Chargé d'affaires en financements structurés



OPHÉLIE CISNEROS

M&A / INVESTMENT BANKING ANALYST - SANTANDER CORPORATE & INVESTMENT BANKING

FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE

 **M&A / INVESTMENT BANKING ANALYST**
Santander Corporate & Investment Banking
CDI
Mars 2021 à aujourd'hui · 2 ans et 8 mois

 **M&A TECH ANALYST INTERN**
Clipperton
Sept. 2020 à Déc. 2020 · 4 mois

 **PRIVATE EQUITY INTERN**
Bridgepoint
Sept. 2019 à Mars 2020 · 7 mois

 **INVESTMENT BANKING SUMMER ANALYST**
ENERGY, TRANSPORT & INFRASTRUCTURE
Credit Suisse
Jun 2019 à Sept. 2019 · 4 mois

Mission : Involved in the IPO of Calisen, a leading owner and manager of essential energy infrastructure assets securing a £1.3bn valuation on the London Stock Exchange

FORMATION

 **ESSEC BUSINESS SCHOOL**
Master in Finance, Finance
2018 · 2020

 **BBA INSEEC**

BANQUIER PRIVÉ

Être banquier privé est un métier à responsabilités. La bonne gestion du patrimoine des clients est en effet primordiale. Il existe deux moyens de s'occuper de ces patrimoines, la gestion assistée et la gestion déléguée.

ACTIVITÉS

LE CONSEIL EN INVESTISSEMENTS (ACHATS DE BIENS IMMOBILIERS, DE TITRES, D'OBJETS D'ART, ETC.)

LA GESTION DE PORTEFEUILLE

LE CONSEIL EN PLACEMENT

L'EXPERTISE FINANCIÈRE ET PATRIMONIALE

LA PLANIFICATION DE SUCCESSION

LA MISE À DISPOSITION DE CRÉDITS

LE CONSEIL EN MATIÈRE DE RETRAITE OU D'ASSURANCE

LA PHILANTHROPIE OU L'ACHAT D'OBJETS D'ART

AUTRES INTITULÉS

DIPLÔMES REQUIS

Formation de niveau Bac +5

- Master en gestion ou audit
- Diplôme d'école de commerce avec une spécialisation en direction commerciale
- Diplôme d'école de commerce spécialisée en Business Development

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Une expérience de trois ans minimum en entreprise est fréquemment requise.

Ce poste est éventuellement ouvert aux jeunes diplômés ayant effectué des stages en entreprise.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Qualités d'équipe et esprit collaboratif
- Aptitudes en négociation
- Force de proposition et conviction
- Rigueur organisationnelle et gestion de projets
- Adaptabilité
- Esprit de synthèse et d'analyse
- Sens de la déontologie

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+I)

Spécialiste en produits ou services spécifiques

Responsable d'équipe

Transition vers la gestion de fortune ou la gestion d'actifs

- Développeur commercial
- Développeur d'affaires/de nouveaux marchés
- Développeur de nouveaux marchés
- Chargé de développement commercial/régional/clientèle
- Ingénieur développement commercial/business development
- Commercial développeur
- Chargé d'expansion
- Chef de projet développement commercial
- Manager trade marketing
- Responsable développement commercial/business development
- Account manager
- Sales development representative

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Chef d'équipe ou Manager de la Banque Privée
- Directeur Régional de la Banque Privée
- Directeur de la Banque Privée

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Connaissances approfondies des marchés financiers et des produits d'investissement
- Expertise en planification financière et fiscale
- Connaissance des réglementations et conformités
- Maîtrise de l'anglais

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 3 992 € par mois, ou 56 380 € par an.



MIRIAM CHERRATI

PRIVATE BANKER AT LOMBARD ODIER & EMBA CANDIDATE AT ESSEC - FEMME@FORBES

GENÈVE, GENÈVE, SUISSE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



PRIVATE BANKER

Lombard Odier Group · Temps plein
Sept. 2023 à aujourd'hui · 2 mois



BOARD MEMBER

ATLAS
(Algerian Talents & Leaders Association)
Déc. 2021 à aujourd'hui · 1 an et 11 mois



PRIVATE BANKER - FRANCE & BELGIUM INTERNATIONAL

UBS · CDI
Févr. 2023 à Sept. 2023 · 8 mois



PRIVATE BANKER UHNW MIDDLE EAST & NORTH AFRICA

UBS · Temps plein
Mars 2020 à Févr. 2023 · 3 ans

FORMATION



ESSEC BUSINESS SCHOOL

Executive MBA
Mars 2022 · Sept. 2023



BBA INSEEC

Master's degree, Finance, General
2009 · 2013

RISK MANAGER

Il/Elle assure la gestion des risques de l'entreprise en identifiant, d'une part, des risques pouvant menacer des objectifs stratégiques, avec une perte ou un dommage, et d'autre part, des opportunités susceptibles de procurer un avantage concurrentiel. Il/Elle propose un plan d'actions préventives visant à minimiser et maîtriser les risques afin d'éclairer les managers dans leurs décisions.

ACTIVITÉS

AUDIT FONCTIONNEL DES RISQUES OPÉRATIONNELS

TRAITEMENT DES RISQUES - MISE EN ŒUVRE DU PMRO

DIFFUSION DE LA CULTURE DU RISQUE - VEILLE JURIDICO-ÉCONOMIQUE

PILOTAGE DES ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES

AUTRES INTITULÉS

DIPLÔMES REQUIS

Formation de niveau Bac +5 :

- Master en mathématiques financières, statistiques, économétrie, contrôle des risques, sécurité financière, management global des risques, risques sur le territoire, sécurité industrielle et environnement, ingénierie financière, management des fraudes et risques en ligne...
- Diplôme d'école d'ingénieurs ou de statistiques avec une spécialisation en finance
- Diplôme d'école de commerce avec une spécialisation en finance ou audit

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Une expérience de 5 ans minimum en management des risques est fréquemment exigée.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Qualités relationnelles
- Capacité d'adaptation
- Esprit d'analyse
- Rigueur dans le recueil et le traitement des données
- Capacités rédactionnelles
- Curiosité intellectuelle
- Capacité à animer des interlocuteurs aux intérêts variés
- Vision stratégique et opérationnelle
- Pédagogie
- Force de proposition et de conviction

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Directeur industriel
Directeur du développement durable
Directeur des risques groupe (Corporate risk manager)

- Gestionnaire des risques d'entreprise
- Manager des risques et des assurances
- Analyste contrôle interne et risk management
- Risk and insurance manager
- Chief risk officer
- Risk and contract manager

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur général
- Secrétaire général
- Directeur financier
- Responsable pôle Gestion des risques
- Responsable pôle Risques et Qualité
- Directeur des risques groupe

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Excellentes connaissances en analyse économique et financière
- Maîtrise des modèles mathématiques et statistiques
- Excellentes connaissances en ingénierie financière
- Bonnes connaissances de réglementation, française et internationale
- Connaissances des techniques de management hiérarchique et de projets transversaux
- Bonnes connaissances des techniques de gestion des changements
- Maîtrise des outils informatiques (Excel, PPT, Access, Business Object, VBA...) ainsi que des logiciels métier (modélisation) et des méthodes Agile
- Anglais professionnel (souvent langue de travail)

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 36 k€ et 65 k€ (moyenne 50 k€).



PIERRE BRETAUDEAU

FINANCIAL RISK MANAGER AT SIX

ZÜRICH, ZÜRICH, SUISSE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



FINANCIAL RISK MANAGER

SIX · Temps plein

Févr. 2021 à aujourd'hui · 2 ans et 9 mois



RISK MANAGER

Deutsche Bank · Temps plein

Août 2020 à Févr. 2021 · 7 mois



STRATEGIC CREDIT OVERSIGHT MANAGER

NatWest Group · Temps plein

Août 2019 à Août 2020 · 1 an et 1 mois



RISK FRAMEWORK MANAGEMENT

NatWest Group

Déc. 2017 à Août 2020 · 2 ans et 9 mois

FORMATION



UNIVERSITY OF GLASGOW

Master of Science (MSc), Financial Risk Management

2014 · 2015



BBA INSEEC

Master's degree, International Finance

2010 · 2014

RISK MANAGER

Il/Elle assure la gestion des risques de l'entreprise en identifiant, d'une part, des risques pouvant menacer des objectifs stratégiques, avec une perte ou un dommage, et d'autre part, des opportunités susceptibles de procurer un avantage concurrentiel. Il/Elle propose un plan d'actions préventives visant à minimiser et maîtriser les risques afin d'éclairer les managers dans leurs décisions.

ACTIVITÉS

AUDIT FONCTIONNEL DES RISQUES OPÉRATIONNELS

TRAITEMENT DES RISQUES - MISE EN ŒUVRE DU PMRO

DIFFUSION DE LA CULTURE DU RISQUE - VEILLE JURIDICO-ÉCONOMIQUE

PILOTAGE DES ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES

AUTRES INTITULÉS

DIPLÔMES REQUIS

Formation de niveau Bac +5 :

- Master en mathématiques financières, statistiques, économétrie, contrôle des risques, sécurité financière, management global des risques, risques sur le territoire, sécurité industrielle et environnement, ingénierie financière, management des fraudes et risques en ligne...
- Diplôme d'école d'ingénieurs ou de statistiques avec une spécialisation en finance
- Diplôme d'école de commerce avec une spécialisation en finance ou audit

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Une expérience de 5 ans minimum en management des risques est fréquemment exigée.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Qualités relationnelles
- Capacité d'adaptation
- Esprit d'analyse
- Rigueur dans le recueil et le traitement des données
- Capacités rédactionnelles
- Curiosité intellectuelle
- Capacité à animer des interlocuteurs aux intérêts variés
- Vision stratégique et opérationnelle
- Pédagogie
- Force de proposition et de conviction

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+I)

Directeur industriel

Directeur du développement durable

Directeur des risques groupe (Corporate risk manager)

- Gestionnaire des risques d'entreprise
- Manager des risques et des assurances
- Analyste contrôle interne et risk management
- Risk and insurance manager
- Chief risk officer
- Risk and contract manager

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur général
- Secrétaire général
- Directeur financier
- Responsable pôle Gestion des risques
- Responsable pôle Risques et Qualité
- Directeur des risques groupe

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Excellentes connaissances en analyse économique et financière
- Maîtrise des modèles mathématiques et statistiques
- Excellentes connaissances en ingénierie financière
- Bonnes connaissances de réglementation, française et internationale
- Connaissances des techniques de management hiérarchique et de projets transversaux
- Bonnes connaissances des techniques de gestion des changements
- Maîtrise des outils informatiques (Excel, PPT, Access, Business Object, VBA...) ainsi que des logiciels métier (modélisation) et des méthodes Agile
- Anglais professionnel (souvent langue de travail)

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 36 k€ et 65 k€ (moyenne 50 k€).



RÉMY LOISY

SENIOR CONSULTANT - RISK ADVISORY AT DELOITTE

MONTRÉAL ET PÉRIPHÉRIE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



SENIOR CONSULTANT RISK ADVISORY AT DELOITTE

Deloitte

Sept. 2022 à aujourd'hui · 1 an et 2 mois



RISK ADVISORY CONSULTANT

Deloitte

Sept. 2020 à Août 2022 · 2 ans

Missions : IT Risk · Data analytics · Internal control & Internal audit



AUDITEUR INTERNE & IT JUNIOR

GL events · Alternance

Sept. 2019 à Sept. 2020 · 1 an 1 mois

Missions : Réalisation de missions d'audit interne · Réalisation d'audit SI · Participation aux entretiens et aux tests d'échantillons pour différents cycles · Participation à la rédaction des rapports d'audit



AUDITEUR ET CONTRÔLEUR INTERNE JUNIOR

GL events · Stage

Janv. 2019 à Août 2019 · 8 mois

Missions : Mise en place du dispositif de contrôle interne · Assistance dans la mise en place des Golden Rules : rédaction, suivi, mise en forme · Assistance dans la cartographie des risques de corruption · Assistance aux contrôles comptables périodiques

FORMATION



INSEEC MSC

Master of Science

2019 · 2020



BBA INSEEC

Business Administration - BBA (Master 1 finance internationale), Corporate finance, International business, accounting, M&A, Audit, finance controlling, IFRS- US GAAP

2015 · 2019

CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE

Au sein d'une agence bancaire, il/elle conseille un portefeuille de clients dans la valorisation de leurs actifs. À l'interface entre le commercial, le conseil et l'expertise juridique et financière, il/elle propose des solutions patrimoniales personnalisées. Outre la banque de détail, il/elle exerce son métier dans différentes entités financières et extra-bancaires.

ACTIVITÉS

BILAN PATRIMONIAL ET STRATÉGIE PERSONNALISÉE

PROSPECTION ET FIDÉLISATION COMMERCIALES

VEILLE RÉGLEMENTAIRE - VEILLE MÉTIER

CONSEIL ET FORMATION INTERNE

AUTRES INTITULÉS

- Conseiller patrimonial
- Conseiller patrimoine financier
- Conseiller patrimoine immobilier
- Conseiller gestion fortune
- Conseiller gestion d'actifs
- Gestionnaire clientèle patrimoniale
- Ingénieur en gestion patrimoniale

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur d'agence
- Responsable équipe gestion patrimoine en agence
- Responsable de secteur
- Responsable activité banque privée
- Directeur général
- Directeur commercial en société de conseil

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Bonne culture générale, économique et financière
- Maîtrise de la réglementation bancaire et financière
- Bonnes connaissances des marchés et produits financiers
- Connaissances des techniques de prospection, négociation, vente
- Connaissance des techniques de marketing et communication
- Bonnes connaissances en droit et fiscalité
- Maîtrise des outils informatiques et numériques métier
- Pratique de l'anglais

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 35 k€ et 60 k€ (moyenne 50 k€).

DIPLÔMES REQUIS

Formation de niveau Bac + 2/3 :

- BTS, BUT, DU gestion bancaire ou patrimoniale

Formation de niveau Bac +5 :

- Master banque, finance
- Diplôme d'Institut d'études politiques, section économique et financière
- Diplôme d'école de commerce, option finance
- ITB gestion de patrimoine, finance et patrimoine
- Formation continue : CFPB, CESB (promotion interne encouragée)
- Habilitation CIF (AMF) ou IOBSP appréciée, certification ORIAS obligatoire

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Une expérience de 3 ans minimum dans le milieu de la banque ou de l'assurance est le plus souvent requis. Ce poste peut être ouvert aux débutants ayant effectué un stage long dans le monde bancaire ou ayant une expérience commerciale (banque, assurance, immobilier, courtage). Formation en alternance appréciée

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Appétence commerciale
- Sens de l'écoute des besoins
- Capacité de questionnement
- Pédagogie
- Capacité rédactionnelle

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Commercial
Conseiller clientèle en banque
Responsable d'agence commerciale



GRÉGORY VALLET

CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE INDÉPENDANT - CAPFINANCES 25

FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE

 **CONSEILLER INDÉPENDANT EN GESTION DE PATRIMOINE**
Capfinances 25 · Indépendant
Mai 2021 à aujourd'hui · 2 ans et 6 mois

 **AMBASSADEUR**
BBA INSEEC · CDD
Oct. 2017 à Oct. 2020 · 3 ans et 1 mois

Missions : Promotion de l'école sur des salons et forums · Accueil des futurs étudiants sur les portes ouvertes

 **ASSISTANT MARKETING**
Hospitality Management Asia · Stage
Janv. 2019 à Mars 2019 · 3 mois

Missions : Analyse de marchés · Création de contenu photos et vidéos · Communication sur les réseaux

 **CONSEILLER VENTES**
celio · Stage
Déc. 2017 à Janv. 2018 · 2 mois

Missions : Vente (accueil, conseil clients, ...) · Merchandising · Gestion des stocks

FORMATION

 **ARCADA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES**
Echange universitaire, International Business, Majeure Finance
2020 · 2020

 **BBA INSEEC**
Bachelor of Business Administration - BBA
2017 · 2021

LES MÉTIERS DU SECTEUR

RESSOURCES HUMAINES

RESSOURCES HUMAINES

Les métiers cadres de la finance, de la comptabilité et de la gestion permettent le pilotage opérationnel et stratégique des entreprises via les analyses économiques et financières. Ils sont soumis à des pressions juridiques et réglementaires de plus en plus fortes. Ils sont par ailleurs confrontés à des problématiques de sécurité des données qu'elles soient internes à l'entreprise ou externes.

L'usage du numérique continue de se répandre dans la fonction (factures, signature électronique, etc.), ce qui permet entre autres de réduire le temps de certains processus. Par ailleurs, le big data et l'intelligence artificielle lui offrent de nouvelles opportunités pour suivre des indicateurs de performance, détecter et analyser des risques.

CONSULTANT EN RECRUTEMENT

Le/la consultant/consultante en recrutement a pour mission d'accompagner ses entreprises clientes dans leurs recrutements, de la définition du poste recherché à la décision d'embauche. Il/elle recherche les meilleurs candidats, les approche pour leur présenter le poste à pourvoir et évalue leurs compétences afin de proposer leurs profils à son client.

ACTIVITÉS

RECUEIL DES BESOINS DU CLIENT

ÉLABORATION D'UNE PROPOSITION ET D'UNE MÉTHODOLOGIE

SOURCING, IDENTIFICATION ET APPROCHE DES CANDIDATS

ORGANISATION DES ENTRETIENS, ÉVALUATION ET SÉLECTION DES CANDIDATS

PRÉSENTATION DES CANDIDATS AU CLIENT

VEILLE ÉCONOMIQUE SUR LES ENVIRONNEMENTS DE SPÉCIALISATION DU CABINET

PILOTAGE DE LA MISSION ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL CLIENTS/PROSPECTS

AUTRES INTITULÉS

- Chasseur de têtes
- Consultant Talent acquisition
- Consultant Talent recruter
- HRBP (Human resource business partner)
- Talent partner

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- PDG/Dirigeant du cabinet
- Directeur du département conseil
- Directeur /manager d'agence d'emploi
- Responsable outsourcing
- Consultant senior

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Connaissance des métiers (fiche de poste, formations, compétences, qualifications, missions...), du secteur et du marché de l'emploi pour lesquels ils/elles recrutent
- Connaissance en économie et organisation de l'entreprise (droit du travail et de la formation, notions de gestion, grandes fonctions de l'entreprise, structure économique des différents types de sociétés)
- Maîtrise des techniques de recrutement et de conduite d'entretien
- Maîtrise des techniques de sourcing candidat (réseaux sociaux professionnels, LinkedIn Recruiter...)
- Connaissance des tests d'aptitudes et des indicateurs de personnalité (ex : Performance, AssessFirst, MBTI...)
- Connaissance des techniques commerciales
Maîtrise du Pack Office (Internet, Word, Excel, Powerpoint)
- Maîtrise de l'anglais conversationnel

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 29 k€ et 50 k€ (moyenne 39 k€).

DIPLÔMES REQUIS

Formation de niveau Bac +5

- Master gestion des ressources humaines, psychologie du travail, droit social, sciences humaines et sociales, droit, économie, gestion
- Diplôme d'IEP avec spécialisation RH
- Diplôme d'école de commerce avec spécialisation RH, management général ou gestion d'entreprise

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Une expérience professionnelle de deux ans est généralement demandée.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Sens de l'écoute et de communication
- Sens du relationnel, empathie, psychologie
- Curiosité intellectuelle
- Esprit de synthèse et d'analyse
- Rigueur
- Diplomatie
- Réactivité
- Capacité d'adaptation
- Force de conviction
- Sens de la négociation
- Capacités rédactionnelles
- Autonomie

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Chargé de recrutement

Conseiller en évolution professionnelle

Responsable RH

Responsable de la gestion des carrières

Directeur des ressources humaines

Responsable du recrutement

Consultant associé



BÉRÉNICE FONTAINE

RECRUTEUSE PRODUCTION, BIOLOGIE ET R&D SANOFI

LYON ET PÉRIPHÉRIE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



CONSULTANTE EN RECRUTEMENT POUR SANOFI

Kelly OCG · CDI

Mars 2022 à aujourd'hui · 1 an et 8 mois

Missions : Recueil et compréhension des besoins auprès des managers · Rédaction et diffusion des offres d'emploi auprès des écoles et jobboards



COMMUNITY MANAGER

The Adecco Group · Alternance

Sept. 2020 à Sept. 2021 · 1 an et 1 mois

Missions : Community management · Animation des réseaux sociaux The Adecco Group · Gestion du planning éditorial · Suivis des reportings mensuels · Création de contenu



CHARGÉE DE COMMUNICATION DIGITALE

The Adecco Group · Stage

Janv. 2020 à Juin 2020 · 6 mois

Missions : Community management externe · Rédaction de contenu · Création de post · Community management interne · Gestion du programme d'employee advocacy



AMBASSADRICE DU SERVICE D'ADMISSIONS

BBA INSEEC

Sept. 2016 à Janv. 2020 · 3 ans et 5 mois

Missions : Présentation de l'école sur les salons étudiants · Accueil des parents et des étudiants lors des portes ouvertes

FORMATION



INSEEC MSc

Master of Science - MSc, Communication digitale et social media

2020 · 2021



BBA INSEEC

Commerce international

2015 · 2019

CHARGÉ DE RECRUTEMENT

Le/La chargé/chargée de recrutement a pour mission de rechercher des candidats sur les postes à pourvoir dans son entreprise ou pour ses clients. Il/Elle prend en charge l'ensemble du processus de recrutement, de la définition des profils à leur recherche, en passant par leur sélection et jusqu'à la signature du contrat d'embauche.

ACTIVITÉS

RECUEIL DES BESOINS ET DÉFINITION DES PROFILS RECHERCHÉS

DÉFINITION ET MISE EN PLACE DE LA STRATÉGIE DE RECHERCHE

IDENTIFICATION, RENCONTRE ET SÉLECTION DES CANDIDATS

REPORTING ET SUIVI ADMINISTRATIF DU RECRUTEMENT

VEILLE

AUTRES INTITULÉS

DIPLÔMES REQUIS

Formation de niveau Bac +3

- BUT GEA - Gestion des entreprises et des administrations
 - BUT GACO - Gestion administrative et commerciale des organisations
 - Licence professionnelle métiers de la GRH - Formation compétences et emploi
 - Licence professionnelle métiers de la GRH - Assistant
 - Bachelor Ressources Humaines
- Formation de niveau Bac +5
- Master gestion des ressources humaines, psychologie du travail, droit social, sciences humaines et sociales, droit, économie, gestion
 - Diplôme d'IEP avec spécialisation RH
 - Diplôme d'école de commerce avec spécialisation RH, management général ou gestion d'entreprise

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Un minimum de 3 ans d'expérience en recrutement est habituellement requis pour exercer ce métier. Une expérience de quelques années au sein d'un cabinet de recrutement, d'une société de conseil (ESN, SSII, assistance technique), d'une agence d'intérim ou en entreprise à des postes opérationnels peut également être demandée.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Sens de l'écoute / Qualités relationnelles / Empathie
- Qualités de communication (orale et écrite)

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Consultant en recrutement
Responsable RH

- Chargé de recherche en recrutement
- Chargé (de mission/ Chef de projet en recrutement
- Chargé de sourcing
- Recruteur
- Chargé de placement
- Chargé de recherche RH
- Chargé de sourcing

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur des Ressources Humaines (DRH)
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Connaissance générale de l'organisation et du fonctionnement d'une entreprise
- Culture économique et connaissance des secteurs d'activités et des métiers pour lesquels il/elle recrute
- Maîtrise des techniques et des outils d'approche, d'entretien, notamment téléphoniques
- Connaissance des techniques de recrutement, de sourcing
- Connaissance de la jurisprudence encadrant l'approche directe, bases du droit du travail
- Connaissances en psychologie du travail
- Maîtrise du Pack Office
- Maîtrise des logiciels de gestion des candidatures, de gestion des CV et de reporting
- Maîtrise de l'anglais (pour apprécier le niveau linguistique d'un candidat ou mener des entretiens en anglais)

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 27 k€ et 40 k€ (moyenne 34 k€).



ALICE DODET

CHARGÉE DE RECRUTEMENT ET FORMATION

PARIS, ÎLE-DE-FRANCE, FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



CHARGÉE DE RECRUTEMENT ET FORMATION
FINEGAN · CDI

Déc. 2022 à aujourd'hui · 11 mois



CHARGÉE DE RECRUTEMENT
Cardiwab · CDI

Sept. 2021 à Déc. 2022 · 1 an et 4 mois

Missions : Sourcing jusqu'à l'onboarding des candidats · Gestion des plateformes de recrutements · Mise en place d'un outil de suivis et gestions des candidatures · Rédaction des offres



CHARGÉE DE RECRUTEMENT
Epitech Recrutement · Alternance

Août 2019 à Juil. 2021 · 2 ans



STAGIAIRE EN RECRUTEMENT
MELEO

Janv. 2019 à Juin 2019 · 6 mois

FORMATION



PIGIER
MBA spécialisé, Gestion des ressources humaines / administration du personnel, général
2019 · 2021



BBA INSEEC
Commerce international
2015 · 2019

CHARGÉ DE RECRUTEMENT

Le/La chargé/chargée de recrutement a pour mission de rechercher des candidats sur les postes à pourvoir dans son entreprise ou pour ses clients. Il/Elle prend en charge l'ensemble du processus de recrutement, de la définition des profils à leur recherche, en passant par leur sélection et jusqu'à la signature du contrat d'embauche.

ACTIVITÉS

RECUEIL DES BESOINS ET DÉFINITION DES PROFILS RECHERCHÉS

DÉFINITION ET MISE EN PLACE DE LA STRATÉGIE DE RECHERCHE

IDENTIFICATION, RENCONTRE ET SÉLECTION DES CANDIDATS

REPORTING ET SUIVI ADMINISTRATIF DU RECRUTEMENT

VEILLE

AUTRES INTITULÉS

DIPLÔMES REQUIS

Formation de niveau Bac +3

- BUT GEA - Gestion des entreprises et des administrations
- BUT GACO - Gestion administrative et commerciale des organisations
- Licence professionnelle métiers de la GRH - Formation compétences et emploi
- Licence professionnelle métiers de la GRH - Assistant
- Bachelor Ressources Humaines
- Formation de niveau Bac +5
- Master gestion des ressources humaines, psychologie du travail, droit social, sciences humaines et sociales, droit, économie, gestion
- Diplôme d'IEP avec spécialisation RH
- Diplôme d'école de commerce avec spécialisation RH, management général ou gestion d'entreprise

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Un minimum de 3 ans d'expérience en recrutement est habituellement requis pour exercer ce métier. Une expérience de quelques années au sein d'un cabinet de recrutement, d'une société de conseil (ESN, SSII, assistance technique), d'une agence d'intérim ou en entreprise à des postes opérationnels peut également être demandée.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Sens de l'écoute / Qualités relationnelles / Empathie
- Qualités de communication (orale et écrite)

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Consultant en recrutement
Responsable RH

- Chargé de recherche en recrutement
- Chargé (de mission/ Chef de projet en recrutement
- Chargé de sourcing
- Recruteur
- Chargé de placement
- Chargé de recherche RH
- Chargé de sourcing

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur des Ressources Humaines (DRH)
- Responsable des Ressources Humaines (RRH)

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Connaissance générale de l'organisation et du fonctionnement d'une entreprise
- Culture économique et connaissance des secteurs d'activités et des métiers pour lesquels il/elle recrute
- Maîtrise des techniques et des outils d'approche, d'entretien, notamment téléphoniques
- Connaissance des techniques de recrutement, de sourcing
- Connaissance de la jurisprudence encadrant l'approche directe, bases du droit du travail
- Connaissances en psychologie du travail
- Maîtrise du Pack Office
- Maîtrise des logiciels de gestion des candidatures, de gestion des CV et de reporting
- Maîtrise de l'anglais (pour apprécier le niveau linguistique d'un candidat ou mener des entretiens en anglais)

RÉMUNÉRATION

Rémunération annuelle brute (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 27 k€ et 40 k€ (moyenne 34 k€).



ANNE-CAMILLE RAVEL

TALENT ACQUISITION CHEZ UPTOO

LYON, AUVERGNE-RHÔNE-ALPES, FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



TALENT ACQUISITION

UPTOO · CDI

Sept. 2021 à aujourd'hui · 2 ans et 2 mois

Mission : Mise en place de la stratégie et de la production de l'intégralité du processus de recrutement: définition du brief/poste, construction de la stratégie de recrutement



EXPORT PRODUCT MERCHANDISER EASTERN EUROPE & AFRICA

Etam · CDI

Juil. 2019 à Août 2021 · 2 ans et 2 mois

Mission : Accompagnement des partenaires dans leur gestion quotidienne des commandes et de leurs stocks



ASSISTANTE RH / ADMIN

Le Slip Français

Janv. 2019 à Mai 2019 · 5 mois



ASSISTANTE COORDINATION RETAIL

Le Slip Français

Nov. 2018 à Janv. 2019 · 3 mois

FORMATION



BBA INSEE

Master of Science 2, Commercial Engineering & Project Management

2017 · 2018



BBA INSEE

Bachelor's Degree (M1) - Domaine d'études Business Administration and Management,

Commerce international

2013 · 2017

RESPONSABLE DU RECRUTEMENT

Le/la responsable du recrutement élabore, déploie et optimise la politique de recrutement de l'entreprise en fonction des axes stratégiques et des contraintes budgétaires définis. Il/elle attire et sélectionne les meilleurs candidats. Il/elle gère le processus de recrutement des nouveaux collaborateurs, de leur recherche à leur intégration en passant par la signature de leur contrat d'embauche.

ACTIVITÉS

DÉFINITION DE LA POLITIQUE DE RECRUTEMENT

VEILLE ET OPTIMISATION DE LA POLITIQUE DE RECRUTEMENT

DÉFINITION DU BESOIN DE POSTES À POURVOIR ET INTERFACE MANAGERS

COMMUNICATION ET MARQUE EMPLOYEUR

MISE EN PLACE ET SUIVI DE L'INTÉGRATION DES CANDIDATS

SÉLECTION DES CANDIDATS ET ENTRETIENS

AUTRES INTITULÉS

DIPLÔMES REQUIS

La fonction de responsable du recrutement est accessible au niveau Bac +5.

Formation de niveau Bac +5

- Master en RH, psychologie du travail, droit social, sociologie, sciences sociales ou généraliste en gestion, administration, économie...
- Diplôme d'IEP (institut d'études politiques) avec une spécialisation RH
- Diplôme d'école de commerce avec une spécialisation RH
- Diplôme d'écoles d'ingénieurs
- Formation supérieure d'écoles spécialisées en ressources humaines

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Le poste de responsable du recrutement s'adresse à des candidats ayant une expérience de cinq années minimum dans le recrutement au sein d'une direction RH en entreprise ou d'un cabinet de recrutement.

Une expérience dans le recrutement d'un type de profils spécifiques, en termes de projets RH, ou associée à certaines compétences peut être demandée.

Les postes plus juniors sont ouverts à des profils débutants.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Qualités relationnelles
- Sens de l'écoute et de la communication
- Rigueur, organisation et autonomie

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Consultant en recrutement

Directeur des ressources humaines

- Responsable recrutement et formation
- Responsable recrutement et mobilité
- Responsable recrutement et développement des compétences
- Responsable recrutement et communication
- Responsable recrutement et relations écoles
- Talent acquisition manager

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur/directrice des RH
- Directeur/directrice du recrutement
- Responsable RH

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Connaissance de l'organisation et du fonctionnement de l'entreprise dans laquelle il évolue
- Maîtrise des différents outils et techniques d'entretien
- Maîtrise des outils de gestion des candidatures CRM RH appelé ATS et des bases de données informatiques
- Pratique des méthodes de sourcing
- Maîtrise des différents supports de recrutement, notamment jobboards, et utilisation des réseaux sociaux, de l'approche digitale du recrutement
- Maîtrise de la législation sociale et de la jurisprudence
- Compétences en gestion de budget
- Connaissance des techniques de négociation/achat
- Qualités managériales pour les postes nécessitant le pilotage d'équipe
- Maîtrise de l'anglais

RÉMUNÉRATION

Rémunération brute annuelle (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 31 k€ et 55 k€ (moyenne 43 k€).



CAROLINE BOUTHIAUX

RESPONSABLE RH

LA ROCHELLE ET PÉRIPHÉRIE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



RESPONSABLE RH

Groupe Télécoms de l'Ouest · CDI

Févr. 2022 à aujourd'hui · 1 an et 9 mois

Missions : Gestion du recrutement : publication d'offres, entretiens, réponses et promesses d'embauche · Rédaction des contrats de travail et avenants · Gestion des formations · Préparation et contrôle des bulletins de paie

BALLANGER

RESPONSABLE RH

GRUPE BALLANGER · CDI

Févr. 2017 à Janv. 2022 · 5 ans

Missions : Gestion du recrutement · Rédaction des contrats de travail et avenants · Gestion des formations · Préparation des éléments de paie et contrôle des paies · Gestion et suivi des situations individuelles



CHARGÉE DE RESSOURCES HUMAINES PILOTAGE DE L'EMPLOI

Orange France · Alternance

Août 2015 à Sept. 2016 · 1 an et 2 mois

Missions : Gestion et suivi des situations individuelles · Gestion et suivi des dossiers pilotage emploi · Saisie de données RH et fiabilisation de fichiers Excel · Accompagnement des managers dans la gestion de leur équipe



COORDINATRICE RECRUTEMENT

EY · Stage

Janv. 2015 à Juil. 2015 · 7 mois

Missions : Publication d'offres & Gestion des candidatures · Organisation d'entretiens de recrutement · Préparation des contrats

FORMATION



INSTITUT D'ADMINISTRATION DES ENTREPRISES (IAE) DE BORDEAUX

Master 2 (M2), Management des Ressources Humaines

2015 · 2016



BBA INSEEC

Master 1

2011 · 2015

RESPONSABLE DU RECRUTEMENT

Le/la responsable du recrutement élabore, déploie et optimise la politique de recrutement de l'entreprise en fonction des axes stratégiques et des contraintes budgétaires définis. Il/elle attire et sélectionne les meilleurs candidats. Il/elle gère le processus de recrutement des nouveaux collaborateurs, de leur recherche à leur intégration en passant par la signature de leur contrat d'embauche.

ACTIVITÉS

DÉFINITION DE LA POLITIQUE DE RECRUTEMENT

VEILLE ET OPTIMISATION DE LA POLITIQUE DE RECRUTEMENT

DÉFINITION DU BESOIN DE POSTES À POURVOIR ET INTERFACE MANAGERS

COMMUNICATION ET MARQUE EMPLOYEUR

MISE EN PLACE ET SUIVI DE L'INTÉGRATION DES CANDIDATS

SÉLECTION DES CANDIDATS ET ENTRETIENS

AUTRES INTITULÉS

DIPLÔMES REQUIS

La fonction de responsable du recrutement est accessible au niveau Bac +5.

Formation de niveau Bac +5

- Master en RH, psychologie du travail, droit social, sociologie, sciences sociales ou généraliste en gestion, administration, économie...
- Diplôme d'IEP (institut d'études politiques) avec une spécialisation RH
- Diplôme d'école de commerce avec une spécialisation RH
- Diplôme d'écoles d'ingénieurs
- Formation supérieure d'écoles spécialisées en ressources humaines

DURÉE D'EXPÉRIENCE

Le poste de responsable du recrutement s'adresse à des candidats ayant une expérience de cinq années minimum dans le recrutement au sein d'une direction RH en entreprise ou d'un cabinet de recrutement.

Une expérience dans le recrutement d'un type de profils spécifiques, en termes de projets RH, ou associée à certaines compétences peut être demandée.

Les postes plus juniors sont ouverts à des profils débutants.

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Qualités relationnelles
- Sens de l'écoute et de la communication
- Rigueur, organisation et autonomie

ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE (P+1)

Consultant en recrutement
Directeur des ressources humaines

- Responsable recrutement et formation
- Responsable recrutement et mobilité
- Responsable recrutement et développement des compétences
- Responsable recrutement et communication
- Responsable recrutement et relations écoles
- Talent acquisition manager

RATTACHEMENT HIÉRARCHIQUE

- Directeur/directrice des RH
- Directeur/directrice du recrutement
- Responsable RH

COMPÉTENCES TECHNIQUES & RÉMUNÉRATION

COMPÉTENCES

- Connaissance de l'organisation et du fonctionnement de l'entreprise dans laquelle il évolue
- Maîtrise des différents outils et techniques d'entretien
- Maîtrise des outils de gestion des candidatures CRM RH appelé ATS et des bases de données informatiques
- Pratique des méthodes de sourcing
- Maîtrise des différents supports de recrutement, notamment jobboards, et utilisation des réseaux sociaux, de l'approche digitale du recrutement
- Maîtrise de la législation sociale et de la jurisprudence
- Compétences en gestion de budget
- Connaissance des techniques de négociation/achat
- Qualités managériales pour les postes nécessitant le pilotage d'équipe
- Maîtrise de l'anglais

RÉMUNÉRATION

Rémunération brute annuelle (fixe + variable) proposée dans les offres d'emploi : 80 % sont comprises entre 31 k€ et 55 k€ (moyenne 43 k€)/



REMI GOURMEL

TALENT ACQUISITION MANAGER AT STAYCATION

PARIS, ÎLE-DE-FRANCE, FRANCE

Message

+ Suivre

Plus

EXPÉRIENCE



TALENT ACQUISITION MANAGER
Staycation · CDI
Nov. 2022 à aujourd'hui · 1 an



TECH RECRUITER
OpenClassrooms · CDI
Sept. 2021 à Oct. 2022 · 1 an et 2 mois

Missions : Backend, Frontend and Mobile Developers · Engineering Managers/Director · DevOps/SRE · Data Engineering · Salesforce Administrator · Workstation Engineers/Technician · Architects



TALENT ACQUISITION SPECIALIST
Ipsen · Temps plein
Avr. 2020 à Sept. 2021 · 1 an et 6 mois

Missions : Acted as a strong talent partner with my passionate Hiring Managers, advising them before, during and after recruitment processes · Ensured each open role went through a smooth and efficient recruitment process



TALENT ACQUISITION PARTNER FOR FRANCE
Johnson & Johnson · Temps plein
Oct. 2017 à Avr. 2020 · 2 ans et 7 mois

Mission : Created strong partnerships with Hiring Managers to identify the key requirements for each position, advising them in every step of the process to hire the best talents, and forecast future recruitment needs

FORMATION



DEPAUL UNIVERSITY
Master of Science (M.Sc.), Management Information Systems, E-Business Concentration
2014 · 2015



BBA INSEEC
Bachelor's degree, International Business
2011 · 2015



conseils pour Être visible sur le marché de l'emploi

Le saviez-vous ?

Aujourd'hui, le recruteur en cabinet utilise principalement les outils suivants :



Les annuaires des écoles



Les réseaux sociaux professionnels : LinkedIn, Viadeo



Les cvthèques des jobboards



Les offres diffusées via ces sites

LES NOUVELLES APPROCHES DES RECRUTEURS

L'économie et l'organisation du travail ont été très impactées ces dernières années par l'évolution des technologies, et particulièrement par l'avènement du tout numérique. Notre métier du recrutement en a été particulièrement bouleversé. Fini le temps du carnet d'adresses et du téléphone pour trouver le bon candidat ; les outils ont évolué, de nouveaux sont apparus. Tout candidat potentiel dans sa recherche de stage ou d'emploi doit se poser la question : comment serai-je recherché par un futur employeur / par un recruteur ?

Un profil complété à 100% est 40 fois plus percutant ; de même un profil avec une photo professionnelle est 11 fois plus consulté qu'un profil sans photo.

Tenez régulièrement à jour vos coordonnées et informations vis-à-vis de votre École (et pas seulement lorsque vous êtes en recherche active d'emploi). C'est la première condition si vous souhaitez être contacté, encore faut-il que l'on puisse vous retrouver facilement et que les informations que nous ayons sur votre parcours soient actualisées !

Numéro 1 mondial des réseaux sociaux professionnels, LinkedIn avec ses 11 millions de membres rien qu'en France, est devenu un incontournable outil de recrutement. Soignez votre profil. Il s'agit de communiquer une information pertinente afin que vous soyez visible et identifié sur votre expertise et vos compétences. Les termes employés sont essentiels dans le référencement de votre profil et donc dans la possibilité pour un recruteur de vous trouver sur ces points bien précis.



5 conseils pour Réussir votre entretien

RÉVÉLEZ VOTRE TALENT

Informez-vous

Sur le poste, l'entreprise, le secteur d'activité. Sur les étapes de recrutements.

Préparez-vous

Une présentation bien rodée, prête à l'emploi est un gage de réussite pour l'entretien.

Adaptez-vous

Soyez toujours prêt(e) à vivre une situation inconnue (changement de recruteur, session collective non prévue, test non communiqué, etc...).

Restez naturel(le)

Ne jouez pas un rôle qui n'est pas le vôtre

Maîtrisez votre stress

Entraînez-vous, pour que le stress ne parasite pas votre présentation

Le saviez-vous ?

En entretien de recrutement tout se joue dans les 5 premières minutes

12%
des DRH ne tolèrent aucun retard

25%
des recruteurs attachent une importance à la poignée de main et au sourire



THE ADECCO GROUP



5 conseils pour Soigner son intégration

Le saviez-vous ?

18%
des collaborateurs
ne vont pas au bout
de la période d'essai

20%
des collaborateurs
envisagent de
quitter l'entreprise
le premier jour

DÈS LE 1^{ER} JOUR, POSEZ LES BASES D'UNE RELATION DURABLE

Créez du lien

Présentez-vous à tous, dites bonjour chaque matin, soyez pro actif(ve) dans vos relations

Observez votre environnement de travail

Repérez rapidement le fonctionnement de l'entreprise pour éviter les impairs.

Rendez-vous rapidement opérationnel(le) et autonome

Notez tout (pour ne pas poser plusieurs fois la même question et vous débrouiller seul(e) rapidement). Investissez-vous dès les premiers jours pour montrer votre implication et votre dynamisme. Demandez régulièrement des retours à votre manager.

Intégrez-vous en respectant les usages de l'entreprise, ses codes et ses habitudes

Parlez de vous

Partagez vos impératifs personnels avec la réserve qui s'impose mais aussi en toute transparence.



PRÉSIDENTE AVANT MÊME D'AVOIR TRAVAILLÉ.



Présidente de son club de cinéma, Julie manage une équipe et organise le festival courts-métrages de sa fac.

Accélérez votre recherche de stage, d'alternance ou d'emploi.
Nos consultants vous aident à valoriser toutes vos expériences, à préparer vos entretiens et à trouver des opportunités.

Pour mettre toutes les chances de votre côté, participez à l'atelier objectif premier emploi ou prenez rdv sur apec.fr

C'est gratuit.

Objectif
1^{er} Emploi

Prenez rendez-vous
sur apec.fr



apec
DONNER DE L'ÉLAN
À VOTRE AVENIR



CONSTRUIRE SON CV INTERNATIONAL

BORDEAUX

info.bba.bdx@inseec.com

05 56 15 35 36

LYON

bbainseeclyon@inseec.com

04 78 29 55 30

PARIS

info.bba.paris@inseec.com

01 80 80 06 16

