



GUERRE DES TALENTS : PETITS ET GROS MENSONGES POUR RECRUTER UN CFO !



MARDI 25 JUN 2024 de 8H15 à 10H00

12 AVENUE FRANKLIN ROOSEVELT – 75008 PARIS

Métro : Franklin Roosevelt ou Saint-Philippe du Roule

08H15 - 08H30 : Accueil Café

08H30 - 09H30 : Présentation par David BRAULT, Associé d'Objectif CASH.

Parmi les configurations les plus fréquentes rencontrées au cours des missions de management de transition : avant de démarrer la mission l'entreprise a eu 3 CFO en 2 ans ... 3 DG en 4 ans ou encore cela s'est vu 7 DAF en 5 ans ...

Certes il ne s'agit jamais, dans le management de transition, de revenir en arrière ou de refaire le passé mais on peut toutefois de temps en temps se poser la question « **Comment arrêter l'hémorragie ?** » ou à tout le moins s'interroger **sur « Comment faire mieux la prochaine fois ? »**

Qu'a-t-on fait ou pas fait au moment de l'embauche ?

Qu'a-t-on dit ou pas dit sur l'entreprise et sur le poste à pourvoir au moment de l'embauche ?

Qu'a dit ou pas dit le CFO sur lui au moment de l'embauche ?

Au cours de cette présentation, les points suivants seront notamment évoqués :

- Un marché des CFO en pleine évolution
- 4 règles d'or pour recruter un CFO ...
- Rôles, missions, compétences attendues ...
- La question de la rémunération du CFO ...
- Comment mener les entretiens avec les Directeurs Financiers ?
- Top 10 des questions à éviter pour se faire « bananer » en entretien...
- Etc.

09H30 - 10H00 : Questions/réponses, témoignages, partages d'expériences et échanges de bonnes pratiques entre les participants.

Inscription dans la limite des places disponibles

Réservez dès à présent le début de votre matinée par mail ou par téléphone :

olivia.sieber@objective-cash.com – 01 56 59 09 40

A PROPOS D'OBJECTIF CASH – www.objectif-cash.com



Société indépendante spécialisée en Direction Financière Opérationnelle et Management de Transition, Objectif CASH intervient aux côtés des actionnaires pour renforcer les équipes de Management et accélérer la réussite des projets d'entreprises. La société a pour clients des actionnaires professionnels qui ont investi dans des PME/PMI, des ETI et des grands groupes internationaux. Nous avons réalisé à ce jour plus de 600 missions dans plus de 40 pays.

Notre mission : Créer des services porteurs de liens...