

FORMATEUR Négoce-Mercatique-Admin. Commerciale-Communication-IRP

Compétences :

- Construire le déroulement d'une action de formation à partir de la demande et/ou du référentiel
- Préparer le scénario pédagogique détaillé d'une animation
- Animer une séance de formation collective
- Contribuer à l'élaboration de dispositifs de formation
- Négocier auprès des particuliers/des professionnels
- Manager une équipe
- Prospecter de nouveaux clients

Expérience professionnelle :

2014-2018	Formateur professionnel	Entreprise Olivier Kerzerho
	◇ Intervention formations commerciales de la MDF à Poitiers	
	◇ Intervention formations IRP en entreprise dans toute la France	
2013-2014	Formateur référent	Eurinfac - Tours
	◇ Formation d'un groupe à la vente par téléphone (action de 10 semaines)	
	◇ Construction du déroulement de l'action de formation	
2009-2011	Chargé d'affaires	CSR – Charente Maritime
	◇ Participation à la formation des nouveaux commerciaux	
	◇ Négociation de produits isolants auprès de particuliers	
2001-2008	Responsable régional des ventes	K par K – Toulouse
	◇ Formation continue des commerciaux sur le terrain/en magasin	
	◇ Recrutement/animation/management d'une équipe commerciale	
1998-2001	Directeur de magasin	Videlec – Toulouse
	◇ Formation, animation d'une équipe commerciale	
1997	Délégué juridique	Groupe Médiations – Toulouse
	◇ Prospection, vente d'encyclopédies juridiques aux particuliers	
1994-1996	Chef des ventes pays francophones	Sondhi Kellar – Manchester
	◇ Négoce international de presses offset et rotatives	
1989-1993	Assistant du chef des ventes Occasion	OFMI-Garamont – Paris
	◇ Négoce international de presses offset et rotatives auprès de revendeurs	

Formation

- ◇ Titre niveau III de Formateur Professionnel d'Adultes
- ◇ B.T.S de Commerce International
- ◇ Diplôme de commerce international de la C.C.I.P (niveau II)