

SABINE TEMIN : FORMATRICE RELATIONS COMMERCIALES DANS LE SECTEUR DU LUXE

PROFIL PROFESSIONNEL

- ✚ Depuis 2007 : Responsable développement et formatrice Luxe et Retail
- ✚ Depuis 2011 : Conférencière au sein d'Ecoles Supérieures
- ✚ Depuis 2011 : Présentatrice aux équipes internationale de collection de Haute-Couture
- ✚ 2009 : Responsable événementielle pour une Maison d'horlogerie et Joaillerie
- ✚ 1994 – 2006 : Chef de projets Marketing pour de grands groupes

PROFIL ACADEMIQUE

- ✚ MBA de Luxury Brand Marketing et International
- ✚ MBA tri-continental spécialité Business International

MISSIONS

- ✚ Conception et animation des formations en Art de vendre, L'interculturel dans le Luxe, Luxe à l'international, Introduction aux métiers du Luxe...
- ✚ Recueil et analyse des besoins individuels et collectifs en formation
- ✚ Formalisation des objectifs pédagogiques, conception des supports pédagogiques adaptés
- ✚ Evaluation des compétences professionnelles avant et après les formations
- ✚ Utilisation des outils interactifs : mises en situation, jeux de rôle, ateliers...

REFERENCES

Capform Consultants, LVMH, Richemont, Chanel, Académie du Luxe, Christian Dior Couture, Veuve Clicquot, Moët et Chandon, ESG, ISC, Sup de Pub, Groupe INSEC, ISEFAC, Groupe IONIS, Abc-uxe, Mauboussin, Pôle Luxe, Repetto, Mazars, Ernst & Young