



### DOMAINES DE COMPETENCES

- **MANAGEMENT**
  - Manager son équipe au quotidien
  - Conduire les entretiens de recadrage et de félicitation
  - Réussir l'entretien professionnel et l'entretien d'évaluation
  - Animer des réunions mobilisatrices
- **PERFORMANCE COMMERCIALE**
  - Réussir une vente en 6 étapes
  - Gérer les situations commerciales difficiles
- **EFFICACITE PROFESSIONNELLE**
  - Gestion du temps et des priorités
  - Gestion des émotions
  - Assertivité et leadership
- **CONCEPTION ET ANIMATION DE FORMATIONS EN ANGLAIS**

### REFERENCES PROFESSIONNELLES

**CCI AUCH, CEGOS, AIRBUS, SOTEL, EFE, ILOT Formation**

### TYPES DE PUBLICS FORMES

- Chefs d'entreprises
- Managers
- Collaborateurs d'entreprises
- Publics en reconversion

### EXPERIENCES ET PARCOURS PROFESSIONNELS

**Depuis 2016 : Consultante-Formatrice et dirigeante - RESONANCES Conseil**

Conception et animation de formations INTER et INTRA dans les domaines du management, performance commerciale et efficacité professionnelle. Construction de solutions de formations sur-mesure adaptées au contexte et aux problématiques de l'entreprise. En relai de la formation, accompagnement individuel en situation réelle, et suivi de l'évolution des compétences. Certification qualité ICPF & PSI en cours.

**2003 – 2015 : Directrice régionale des ventes -JOHNSON & JOHNSON**

Animation, formation et accompagnement d'une équipe de 7 chefs de secteurs. Mise en place de coaching individualisé pour chaque commercial, réussite de la fusion de 2 équipes de cultures différentes (Vania et Laboratoires Vendôme). Aucun turnover en 6 ans.

**2000 – 2002 : Directrice de clientèle – INTERACT Electronic Marketing**

Construction d'une clientèle d'entreprises sur un marché émergent (CRM sur bornes interactives), tout en conciliant les besoins clients avec les impératifs de la production basée en Grande-Bretagne. C.A. : 1,4M€ en moins de 2 ans.

**1995 – 2000 : Responsable de zone export – HENKEL**

Mise en place de stratégies commerciales et marketing dans les différents pays de la zone (Canada, Liban, DOM-TOM), animation et formation du réseau d'agents locaux. Progression du C.A. de 25% en 4 ans.

**1992 – 1995 : Responsable gestion comptés-clés - HENKEL**

Analyse de la rentabilité et des grandes variables commerciales par centrale d'achat. Mise en évidence des gains de référencement possibles. Budget : 60 millions €

**1991 – 1992 : Chef de secteur GMS – HENKEL**

Développement du C.A. de 52 hypermarchés et supermarchés et de 2 centrales d'achats régionales. C.A. + 12% en un an

## **FORMATIONS**

### Formation initiale :

1990 : Master 2 gestion de l'entreprise exportatrice  
(Le Mans)

1989 : Ecole Supérieure de Commerce de Nantes  
(AUDENCIA), spécialisation marketing-vente

### Formations professionnelles :

2016 : TOEIC (Score : 970/990)

2015 : Certification de formateur CEGOS et FFP

## **PEDAGOGIES PRATIQUES**

- Alternance d'apports théoriques et mises en situation pratique
- Apprentissage collaboratif
- Pédagogie à base de jeux

