

OLHARAN Agnès

Mon expérience professionnelle :

- ✓ Depuis 2014 : **Formatrice en gestion commerciale**, sous statut vacataire, **EGC Pole Formation CCI Tarbes, Groupe ESC Pau / CNPC / GRETA** ; formation initiale, continue, inter entreprises, étudiants et adultes
Formation assurée en :
 - Techniques de vente et de négociation
 - Prospection téléphonique
 - Organisation commerciale
 - Gestion de la Relation Client
 - Accompagnement tutorat
- ✓ 2003 - 2011 : **Vacations ponctuelles** au Bachelor, Groupe ESC Pau, sur les Techniques de négociation, public étudiant
- ✓ 1991 - 2014 : **Chef de Secteur Expert** Grande Distribution – **Groupe Beiersdorf Nivea**

Ma formation :

- 2015 : **Certificat Professionnel FFP** de Formatrice professionnelle, via la Cegos
- 1991 : Diplômée de **l'Ecole Supérieure de Commerce** de Chambéry

Mes Compétences :

Compétences pédagogiques

- ✓ Analyser la demande et définir le cahier des charges
- ✓ Construire l'action de formation conforme aux besoins
- ✓ Respecter les référentiels de formation
- ✓ Elaborer l'itinéraire et les différents supports pédagogiques
- ✓ Animer la formation en alternant les méthodes et techniques
- ✓ Evaluer l'acquisition des connaissances et des compétences
- ✓ Gérer des groupes de 1 à 32 participants

Compétences Commerciales

- ✓ Gérer, organiser et analyser un fichier client et un secteur d'activité : 50 hypermarchés / supermarchés, et entrepôts régionaux
- ✓ Mettre en place un Plan d'Actions Commerciales
- ✓ Développer et négocier des actions en vue de dynamiser le chiffre d'affaires
- ✓ Construire et multiplier les partenariats fournisseur / client
- ✓ Mettre en place des projets marketing
- ✓ Respecter les procédures de l'entreprise et des clients
- ✓ Gérer la relation client

Mes autres aptitudes :

Langues : anglais et Espagnol, bon niveau

Informatique : Word, Excel, Power Point

Permis : B

Autre : Autonome et organisée / Dynamique et Fédératrice / Rigoureuse et exigeante