

DOMAINES DE COMPETENCES

Formateur consultant

GESTION COMMERCIALE

- Gérer de processus Marketing
- Prospecter
- Maitriser les étapes de la vente
- Gérer la relation client
- Négociation Commerciale
- Fidéliser le client

COMMERCE INTERNATIONAL

- Marketing International/ Etablir un plan marketing
- Techniques de Commerce International
- Le transport International
- La gestion documentaire des échanges
- La fonction Achats
- L'internationalisation des Achats
- Le cadre de la relation Commerciale

MA FORMATION

2008: Master II Management & Gestion d'entreprise

1997: Diplôme de Niveau III Automatismes et Informatique Industrielle.

1994: BTS Mécanique Automatismes Industriels.

1992: BAC F1 « Construction Mécanique »

1990: BEP / CAP Systèmes d'usinage.