



Laëtitia Fuentes-Boyer

CONSULTANTE-FORMATRICE INDEPENDANTE

FORMATION

Master «Responsable en Management d'Unité et de Projet» (ESC Clermont-Ferrand)

Domaines de compétences validés :

- ⇒ *Capacité à comprendre les contraintes économiques et les changements de l'entreprise.*
- ⇒ *Capacité à former, manager, motiver, développer et responsabiliser des Ressources.*
- ⇒ *Capacité à piloter des projets et à travailler en équipe transversale.*

CERTIFICATION

- **SPM 360°** : Score de Performance Management – Évaluation 360° pour les managers (2014-OPEN'ACT- 75017 Paris).

LANGUES :

- **Anglais** (TOEIC 785 : Opérationnel supérieur) / **Espagnol** (notions élémentaires) / **Allemand** (notions scolaires)

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

DEPUIS JANVIER 2014 : LABEL PERFORMANCE – AUVERGNE

◆ **Consultante – Formatrice en Management de la performance**

Missions : A partir d'une demande spécifique ou d'un référentiel je conçois, je prépare, j'anime et j'évalue les actions de formation qui me sont confiées.

Domaines d'intervention :

- ⇒ *Management, Développement commercial, communication*

1991 – 2013 : PHILIP MORRIS FRANCE – LA DEFENSE

Filiale du groupe Philip Morris International / Commerce de gros de produits à base de tabac / 300 employés / CA 786 millions d'euros en 2011

◆ **Responsable Régional des Ventes (2001 – 2013) AUVERGNE**

Mission : Animer, orienter et développer une équipe de Chargés du Développement Commercial en vue de réaliser les objectifs de croissance des marques de la société Philip Morris France.

Domaines de compétences validés :

- ⇒ *Capacité à diriger / Capacité à constituer des équipes performantes*
- ⇒ *Capacité à développer les compétences de mes collaborateurs / Capacité à motiver*
- ⇒ *Capacité à faire face aux problèmes de performances de mes collaborateurs / Capacité à faire preuve d'agilité organisationnelle.*

◆ **Responsable Projet (1995 – 2000) NEUILLY**

Mission : Créer un service de vente par téléphone. En assurer le test, la mise en place, la gestion et le développement sur une cible prioritaire de 6000 à 7000 clients.

Domaines de compétences validés :

- ⇒ *Capacité à être autonome / Capacité à définir les priorités*
- ⇒ *Capacité à planifier / Capacité à maîtriser la gestion des processus / Capacité à gérer l'innovation*

◆ **Chargée du Développement Commercial (1991 – 1994) PARIS - BORDEAUX**

Mission : Initier des activités commerciales dans le réseau Points de Vente et Points de Revente en vue d'assurer la promotion du portefeuille de marques Philip Morris, afin de contribuer au développement des parts de marché de la société.

Domaines de compétences validés :

- ⇒ *Capacité à être orientée vers l'action / Capacité à être orientée vers le résultat.*
- ⇒ *Capacité à être orientée vers le client / Capacité à écouter.*
- ⇒ *Capacité à entretenir de bonnes relations avec mes collègues / Capacité à apprendre sur le terrain.*

1988 - 1991 : AFAT VOYAGES :

Filiale du réseau AS Voyages (AFAT Voyages, Selectour, Look et FRAM), 1er réseau d'agences de voyages en France / 4 000 collaborateurs sur le territoire national.

◆ **Agent commercial réseau entreprise (1990 – 1991) PARIS**

◆ **Chef de produits touristiques (1989) PARIS**

◆ **Guide accompagnateur (1988 – 1990) NATIONAL - INTERNATIONAL**