

▶ **Formateurs sélectionnés pour la Mallette du Dirigeant :**

Module 1 : les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière

Rémi TODSCHINI, expert-comptable chez AFORMEX et formateur en DUT comptabilité  
Marjorie BUHLER, formatrice en prospective et développement commercial, MALOU

Module 2 : digitaliser son entreprise

Guillaume VOIGNIER, maître d'œuvre et formateur en technologies numériques chez Torgan corp

Module 3 : le web et le e-commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires

Franck BERSAUTER, consultant et formateur de l'agence de Web communication Médialta  
Francis SIGRIST, formateur en nouvelles technologies et communication web, FS Consultant

Module 4 : les fondamentaux de marketing et des techniques de vente

Marjorie BUHLER, formatrice en prospective et développement commercial, MALOU  
Frédéric PAUL-CAVALLIER, consultant et formateur en commercialisation COBA Conseil  
Christine PERRY formatrice en communication CP+

Module 5 : stratégie de communication et déclinaison sur le web

Anaïs VALOT, community manager formatrice en réseaux sociaux et communication digitale

Module 6 : recrutement, intégration, droit du travail

Christelle CHAPUIS, formatrice juridique de JURISADOM  
Sylvie MOUNET, formatrice en management

Module 7 : protection sociale de l'entrepreneur et de son conjoint

Christelle CHAPUIS, formatrice juridique de JURISADOM

Module 8 : rédiger ses contrats en toute assurance

Christelle CHAPUIS, formatrice juridique de JURISADOM

Module 9 : rendre son entreprise plus écoresponsable au quotidien

Sylvie MAURICE, maître d'œuvre en bâtiment, énergies, gestion de l'environnement, réseaux d'eau  
ADCE

## **Rémi TODESCHINI**

22, route de Nancy

54840 GONDREVILLE

Téléphone : 03-83-63-03-98

Portable : 06-73-21-32-51

Mail : [remi.todeschini@aformex.fr](mailto:remi.todeschini@aformex.fr)

## **FORMATION / DIPLOME**

Diplôme d'état d'Expertise Comptable (1998)

Maîtrise en Sciences et Techniques Comptables et Financières (Université Nancy II)

DUT GEA option finance comptabilité obtenu à l'IUT Nancy Charlemagne

## **CHAMP DE COMPETENCES PROFESSIONNELLES**

Expert Comptable indépendant, conseil en entreprise.

Formateur à l'IUT Nancy Charlemagne pour le département Gestion des Entreprises et des Administrations.

Formateur en comptabilité et gestion financière pour des organismes de formation privés.

## **MISSIONS EXERCEES**

### **Depuis 2009**

Gérant du cabinet d'expertise comptable AFORMEX que j'ai créé à Gondreville (54)

### **De 2006 à 2008**

Responsable d'une agence d'expertise comptable en qualité d'expert comptable salarié.

### **De 2000 à 2006**

Responsable des filières comptables dans un organisme de formation privé.

Animation de formation en comptabilité et fiscalité pour des stagiaires en alternance ou en formation continue.

### **De 1991 à 2000**

Collaborateur dans un cabinet d'expertise comptable et de commissariat aux comptes.

**Marjorie BUHLER**

6 bis rue de l'abbaye  
57050 Le Ban Saint Martin  
Tél. port : 06 63 77 97 97  
Courriel : loccitane.louma@gmail.com

**Formatrice  
Chef d'entreprise 10 ans d'expérience****Expérience professionnelle**

**Février 2017 : Juré d'examen** habilité par la DIRECCTE pour les titres professionnels : vendeuse conseil magasin, employée commercial en magasin et responsable de rayon

**Janvier 2017 à aujourd'hui : Formatrice**

- pour la CCI de Joeuf : Cap employé de commerce pour les demandeurs d'emploi
- pour la CCI de Nancy : Vendeur Conseiller Commercial et Responsable Distribution
- pour les commerçants

**Mai 2016 à aujourd'hui : Concessionnaire L'Occitane en Provence**

- Création et gestion d'une concession l'Occitane en Provence
- Création et portage d'une offre spéciale collectivités

**2007 à mai 2016 : Franchisée Jeff de Bruges**

- Création et gestion d'une boutique en franchise Jeff de Bruges
- Développement du ca en prospectant les CE 245k€, 200 clients grâce à une offre dédiée

**1999 à 2007 : Animatrice Filières Gaz de France** : Développement et animation d'un réseau de constructeurs de maisons individuelles

**1995-1999 : Conseillère Financière au Crédit Agricole** : Vente de produits bancaires, placements, prêts, assurances.

**1993-1995 : Assistante Clientèle** : opérations de guichet

## Compétences

---

- Recrutement, formation, animation et gestion d'équipes de vente
- Mise en œuvre d'une stratégie commerciale en boutique
- Optimisation de la qualité d'accueil, conseils et vente
- Respect du merchandising et de la stratégie de la marque
- Gestion et optimisation d'une boutique
- Animation de formations et réunions
- Développement du chiffre d'affaire à l'extérieur de la boutique grâce à la mise en place d'une stratégie commerciale destinée aux CE
- Création de stands et prospection lors de salons professionnels
- Maître de stage pendant 7 ans de CAP et BAC PRO
- Juré d'examen : titres professionnels, bts et licence

## Formations

---

- Formation de formatrice CCI Meurthe et Moselle novembre 2016
- Académie l'Occitane 2016: les essentiels, parfums, soins visage
- Ecole Jeff de Bruges 2007-2016 : vendre aux collectivités, vendre plus et mieux en boutique, formation dragées, chocolat et paniers, origine chocolat, accueil et techniques de vente, ventes additionnelles
- 1996/1998 : Obtention des **Cartes Professionnelles des Assurances**.
- 1995 : **DUT Techniques de Commercialisation, major de la promotion**,
- 1992 : **Baccalauréat D** (mathématiques et sciences de la nature).

## Qualités

---

- Excellent relationnel
- Grande capacité d'adaptation
- Rapidité d'apprentissage
- Curiosité
- Goût pour les défis
- Discrétion assurée
- Qualité managériale

## Formations et services proposés

---

- Vente et commerce
- Accueil relations clients
- Communication
- Gestion commerciale
- Marketing opérationnel
- Initiation Word, Excel, Powerpoint
- Visite des stagiaires en entreprise

## Disponibilités

---

- Secteurs : Metz, Thionville, Yutz, Talange, Florange, Jarny, Briey, Joeuf...
- Tous les lundis, mardis, jeudis

**Guillaume VOIGNIER**

21 rue des cottages  
 F-54600 VILLERS-LES-NANCY  
 ☎ / MOB : +33 6 81 77 81 93  
[guillaume.voignier@free.fr](mailto:guillaume.voignier@free.fr)  
 42 ans - Permis A et B  
 Profil [Linked in](#)



**Consultant/Manager Opérationnel**

**COMPETENCES PROFESSIONNELLES**

Management d'équipes  
 Formation de collaborateurs  
 Techniques de marketing traditionnel et numériques  
 Ventes (farming & hunting)  
 Audit technologies IT téléphonie  
 Transition numérique

**COMPETENCES HUMAINES**

Respect des valeurs  
 Engagement et exemplarité  
 Capacité décisionnelle  
 Leadership et esprit d'équipe

**LANGUES ET INFORMATIQUE**

**Anglais :** TOEIC 785 /CECRL B2  
**Allemand :** Notions.

**Informatique et Communications :**

Systèmes d'exploitation : Windows, Android, IOS.  
 Logiciels : Suite Office, CRM, Photoshop,  
 Internet/réseaux : CMS divers, SEO, VAD, Bonnes connaissances réseaux (gestion Wi-fi, routeurs)  
 Produits nomades : Terminaux Mobiles (Smartphones, Tablettes, PC...)  
 Objets connectés

**EXPERIENCES PROFESSIONNELLES**

**Juillet 2012/ Aujourd'hui. TORGAN CORP (NTIC, Marketing, Formation), Dudelange**  
 ► **Fondateur**

Maîtrise d'œuvre en technologies numériques.  
 Gestion de flottes mobiles, terminaux et d'applicatifs pour PME.  
 Solutions technologiques de fidélité et d'affichage dynamique pour commerçants.  
 Prestations marketing numérique  
 Prestations de formation technologiques

**Janvier 2012/ Juin 2012 REACH THE FIRST (Marketing, Internet), Strassen**  
 ► **Account Manager (Mission)**

Agence de conseil en Stratégie Digitale. Conception de portails et de sites Internet. Référencements internet.  
 Community Management. Mission de hunting et de développement de partenariats.

**Février 2011/ Decembre 2011. EDITUS LUXEMBOURG (Communication, Médias, Publicité).**  
 ► **Conseiller Commercial en communication (Mission)**

Commercialisation d'espaces publicitaires Web et magazines (Editus.lu, Luxweb, Habiter.lu). Références internet.  
Proposition de plans média. Mission de hunting et de farming.

- Mai 2010/  
Janvier 2011.** **ECOLE NATIONALE D'ARCHITECTURE DE NANCY**  
 ➤ **Chargé de mission (Stage de validation Master ICN)**  
 Volet stratégique et opérationnel pour la mise en place de procédures de recouvrement de la taxe d'apprentissage au sein de l'ENS Architecture Nancy.
- Avril 2009/  
Avril 2010.** **ICN BUSINESS SCHOOL**  
 ➤ **Validation d'un « Grade Master » grande école Diplôme ICN (Management, Gestion)**  
 Cours en Stratégie, Ethique, Droit, Comptabilité, Structure des entreprises. **Spécialisation en Management, Ressources Humaines et Communication.**
- Avril 2007/  
Avril 2009.** **GRIFFON EST ELECTRIQUE (Electricité Industrielle), Est de la France.**  
 ➤ **Chargé d'Affaires.** Départements 54, 55, 57, 52.  
 Vente de services, de prestations et de matériels (Contrôles industriels, Réparations et négoce de moteurs industriels, Développement d'applications d'entraînement)  
 Prospection auprès des Industries et PME.  
 Relations clients et développement du chiffre d'affaires.  
 Mise en place d'aides à la vente.
- Janvier 2001/  
Mars 2007.** **LABORATOIRES FUJIFILM (Tirages photo auprès des GMS et revendeurs spécialisés - 600 Salariés, 105.000.000€ de CA annuel), Labo FUJIFILM de Sarreguemines (57).**  
 ➤ **Attaché Commercial.** Est de la France, Luxembourg.  
*Mai 2006 à Mars 2007 : 60 clients, portefeuille d'activité de 3 millions d'Euros.*  
*Janvier 2001 à Avril 2006 : 38 clients, portefeuille d'activité de 4.5 millions d'Euros.*  
 Relations clients et développement du chiffre d'affaires.  
 Animation commerciale des comptoirs travaux photo des clients.  
 Formation technique et de vente d'une centaine de vendeurs photo et d'une trentaine de managers.  
 Formation et motivation des équipes de nos clients.  
 Négociations budgétaires : PP, RFA, implantations et offres commerciales.  
 Aide décisionnelle pour les implantations, la mise en place et l'agencement des espaces bornes photo numérique.
- Nov. 1998/  
Sept. 2000.** **GROUPE DIALOG' GUYOT (Commercialisation de produits d'imprimerie et de consommables informatiques aux entreprises - 30 Salariés, 4.800.000€ de CA annuel).**  
 ➤ **Commercial** secteur 57 et 55.  
 Prospection et développement d'une clientèle pro sur des produits d'imprimerie et de consommables informatiques.  
 Portefeuille annuel augmenté de 31 000 € (1998) à 200 000 € (2000).
- Aout 1998/  
Nov. 1998.** **ODA (Commercialisation d'espaces publicitaires), Sèvres (92).**  
 ➤ **Télévendeur.**  
 Commercialisation d'espaces et de services publicitaires aux entreprises (aujourd'hui appelé Pages Jaunes).  
 Vente par téléphone des Numéros spéciaux (Verts, Indigo, Azur) pour France Télécom.

## FORMATION ET DIPLOMES

---

- 2009-2010 :** **Master ICN Grande Ecole, ICN Business School (Nancy). SPECIALISATION RH**  
**2009 :** **MANAGER DE CENTRE DE PROFIT FORMACADRE (Niveau II, certifié RNCP), Groupe ICN**  
**1997 :** **Diplôme SUP'EST (BAC+3), Groupe ICN. SPECIALISATION VENTES**  
**1994 :** **BACCALAUREAT série D (Physique, Chimie, Biologie).**

## DIVERS

---

- Sports :** Airsoft et VTT.  
**Associatif :** Réseaux professionnels DCF, CJD, GEN, BNI, CLUB TPE  
 (membre de bureau plusieurs fois, Organisation de salons et d'évènements, Recrutement).  
 Wargames & Jeux de simulation  
 (membre du bureau plusieurs fois, Organisation de salons et de tournois).  
**Loisirs :** Wargames & Jeux de plateau depuis 1989

## **Franck BERSAUTER**

8, rue René II 54670 Custines

Tél. : 03 83 24 78 17 Portable : 06 63 03 47 68

Email : fbersau@free.fr

## **Expérience Professionnelle**

### **Depuis 2013 Gérant de la SARL NUMEEZY**

- Hébergement virtuel haute performance / Messagerie professionnelle / Offres cloud
- Gestion de la relation client / fournisseur
- Gestion du personnel

### **Depuis 2004 Gérant de la SARL MEDIALTA**

- Agence de création de site Internet, applications web et smartphone (4 collaborateurs)
- Gestion de la relation client / fournisseur
- Gestion du personnel

### **2003 Responsable informatique, Formateur Multimédia MJC des 4 Bornes (Metz 57)**

- Gestion du réseau et du parc
- **Formateur bureautique**, animateur multimédia

### **2001-2002 Gérant de la SARL IDEST INFORMATIQUE (Laxou 54)**

- Société de maintenance Informatique (3 collaborateurs)
- Achat vente et S.A.V. de tous matériels informatiques
- Installation et câblage de réseau jusqu'à 40 postes, Internet/Intranet.
- Maintenance sur site, assistance téléphonique.
- Gestion du personnel, gestion des fournisseurs, maintenance.

### **2000-2001 Chef de l'entreprise A3D Informatique (Custines 54)**

- Entreprise individuelle de maintenance informatique, installation réseaux.

### **1985-1999 Technicien Télécommunications et Informatique dans la Gendarmerie Nationale**

- Emploi de technicien de maintenance informatique, téléphonie, dépannage radio dans diverses affectations.
- Administrateur réseau 60 postes, 2 serveurs. Gestion de 9 sites distants (de configuration équivalente)
- **Formateur Informatique** et Bureautique (Word, Excel, PowerPoint...)

## **Compétences**

**Gestion de personnel, gestion d'entreprise**

### Logiciels

Maîtrise : Windows, Linux toutes distributions, Mac OS, Suite Bureautique Microsoft Office, ERP, CMS

## **Formation**

**1992** : Diplôme des Télécommunications et de la Maintenance Informatique (DUT)

**1982** : Baccalauréat Série D

**Francis Sigrist**  
 58 bd des Aiguillettes  
 54600 Villers les Nancy  
 06 03 81 28 39 – [fsigrist@laposte.net](mailto:fsigrist@laposte.net)



**Actuellement**

**Formateur e-commerce et action commerciale**

Libéral indépendant déclaré sous le N° 41 54 02821 54 auprès du préfet de région Lorraine.  
 SIRET - 353 050 354 00037 – APE 6201Z

**De 2005 à février 2009**

**Ingénieur commercial et associé dans OTODOO Sarl à Maxéville**

Commercialisation de services informatiques et de solutions Web High Tech.  
 Création de portails web de haute capacité. Vente de services Web marketing  
 Mise en place de réseaux de vente d'annuaires web régionaux.  
 Animation de sites web commerciaux. Conseil et Audit  
**Formation Webmarketing et E-commerce**

**De 2002 à février 2005**

**Consultant indépendant et formateur**

Commercialisation de services informatiques et de solutions Web High Tech.  
 Création de portails web de haute capacité. Vente de services Web marketing  
**Formation Micro informatique, Webmarketing et E-commerce**

**De 1999 à 2002 :**

**Directeur commercial** de la société D-Bit Diffusion à Nancy .  
 Commercialisation de composants informatiques dans la CEE.  
**Formation de cadres à Internet et nouvelles technologies.**

**De 1989 à 1999 :**

**Agent régional matériel électronique et informatique** pour la société  
 TS CABLES à saint Etienne, usine de câble électrique, électronique, informatique.  
 Secteur géographique : 12 départements de la région Nord Est  
 Clientèle suivie : Grossistes et spécialistes en électronique et télécommunication.

**DE 1977 à 1989 :**

**Ingénieur commercial** de la société SIARE/AUDAX, 45 avenue Pasteur 93106 Montreuil.  
 Responsable pour le secteur EST de la commercialisation d'une gamme de produits HI FI ,  
 électroacoustiques et télécommunications.  
 Le réseau de distribution incluait une clientèle de grands spécialistes (FNAC, DARTY,...)

**De 1975 à 1977:**

**Gérant** d'un magasin de HI FI, KING MUSIQUE, rue de Pont à Mousson à Metz.  
 Responsable des ventes, de la gestion du stock et des commandes.

**De 1973 à 1975:**

**Chef de rayon** télévision et ménager du magasin CONFORAMA/AFEDA, à Nancy..

**Etudes secondaires :**

BEPC  
 Baccalauréat technique  
 BTS microprocesseurs  
 Micro informatique (Hard & Soft, Windows et Dos)  
 En réseau Internet et sites Web.

Anglais :lu, parlé (bonnes connaissances)  
 Allemand :lu, parlé (bonnes connaissances)  
 Divers :  
 Instructeur en Arts Martiaux Japonais,  
 Créateur de la méthode OAKI



**Frédéric PAUL-CAVALLIER**  
 35 Square de Boufflers  
 54000 NANCY  
 Tél. 06 24 15 58 04  
 fpaulcavallier@gmail.com

**Valeurs :**  
**Ecoute,**  
**Proximité,**  
**Bienveillance.**

## COBA CONSEIL Accélérateur de Business

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

#### 2014 : COBA CONSEIL

- Dirigeant

**Activités** :- Conseil, accompagnement par des plans d'actions et outils de pilotages  
 - Formation aux méthodes et techniques de vente  
 - Externalisation de la partie commerciale.

#### 2003 - 2013 : Groupe ADECCO SAS Recrutement et Intérim

- Directeur Zone Lorraine

**Enjeux** : Mise en place de la nouvelle stratégie du groupe suite à la fusion  
**Responsabilité** : 82 personnes sur 22 agences dont 12 managers en direct

#### 2003 - 2012 : ADIA SAS Recrutement et Intérim

- Directeur des marchés Service

**Enjeux** : Optimiser la rentabilité sur un marché tendu  
**Responsabilité** : Pilotage d'une équipe de Commerciaux Grands Comptes

- Responsable Commercial Régional

**Enjeux** : Dynamiser l'activité commerciale sur la région  
**Responsabilité** : Gestion et développement d'un portefeuille clients et prospects

- Responsable Grands Comptes Nord

**Enjeux** : Gestion et développement d'un portefeuille  
**Responsabilité** : Développer les accords nationaux sur un périmètre géographique

- Directeur Régional Picardie

**Enjeux** : Piloter le développement d'une région avec une équipe nouvelle  
**Responsabilité** : Management et suivi des agences

- Directeur Régional Normandie

**Enjeux** : Développer les résultats en créant une cohésion agences  
**Responsabilité** : Management et développement

#### 2002 - 2003 : ANGELE CONCEPT SARL Conseil et Formation

- Chargé d'Affaire

Développement de nouveaux marchés et des comptes existants  
 Organisation de sessions de formation

#### 1997 - 2001 : ECCO Servicios de Personal SA, Mexico

- Directeur Régional (12 agences et 24 collaborateurs)
- Assistant Direction Commerciale
- Chef d'Agence
- Commercial

### COMPETENCES

#### • Commerce

- Développement du chiffre d'affaire
- Négociation commerciale
- Optimisation des marges
- Animation d'opérations commerciales
- Suivi et contrôle de centres de profit
- Mise en place de challenges et suivi

#### • Formation

- Techniques de ventes - négociation
- Savoir se présenter
- Animation de réunion
- Prise de parole en public

#### • Management

- Animation d'une équipe
- Bilan annuel et points individuels
- Gestion de projets
- Gestion de centres de profits

#### • Langues

- Français = Langue maternelle
- Espagnol = Bilingue
- Anglais = Intermédiaire

### CENTRES D'INTERETS

#### Association :

FACE : Fondation Agir Contre les Exclusions

#### Sports :

Semi-marathon de Nancy 2013 et 2014, St Wendel et Villers- les Nancy

### FORMATION

#### 1993-1997 NEGOCIA

Ecole de Commerce International  
 Filière « Entrepreneur »

**Christine PERRY – Cabinet CP Plus-Cohérence et Performance**  
 7 rue Paul Langevin  
 54320 MAXEVILLE  
 mail : cperry@cp-plus.fr  
 tél : 06 86 43 64 87  
 site : www.coherence-performance.fr



## COACH PROFESSIONNEL – MEDIATEUR en entreprise – FORMATEUR

<b>Expertise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coaching professionnel           <ul style="list-style-type: none"> <li>– Valoriser les compétences et les talents</li> <li>– Développer le potentiel individuel et collectif</li> <li>– Favoriser l'accès à la réussite professionnelle et personnelle</li> </ul> </li> <li>• Médiation :           <ul style="list-style-type: none"> <li>– Restaurer la communication entre les personnes, chercher les solutions et retrouver les chemins de la performance.</li> </ul> </li> <li>• Formation :           <ul style="list-style-type: none"> <li>– Développer la qualité de vie au travail, Prévenir les Risques Psychosociaux</li> <li>– Accompagner le changement</li> <li>– Induire « Les fondamentaux du savoir-être » managérial</li> <li>– Favoriser les Relations Humaines et la Communication Interpersonnelle</li> </ul> </li> </ul>
<b>Thématiques d'intervention</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Développer sa posture managériale</li> <li>• Prévenir le stress et sensibiliser aux risques psychosociaux</li> <li>• Gérer les conflits : « Conflict Dynamics Model »</li> <li>• Gérer ses émotions et améliorer son efficacité</li> </ul>
<b>Formation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Médiateur en entreprise <span style="float: right;">2014</span> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Institut Français de la Médiation</li> </ul> </li> <li>• Conflict Dynamics Profile® <span style="float: right;">2013</span> <ul style="list-style-type: none"> <li>– European Institute for Workplace Dynamics (IWD)</li> </ul> </li> <li>• Formateur en « Initiation à la prévention des Risques Psychosociaux » <span style="float: right;">2012</span> <ul style="list-style-type: none"> <li>– INRS</li> </ul> </li> <li>• Consultant - Formateur en Relations Humaines et Communication <span style="float: right;">2011</span> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Institut Paul Pyronnet</li> </ul> </li> <li>• Master Coach - RNCP Niveau I <span style="float: right;">2010</span> <ul style="list-style-type: none"> <li>– ICN Business School</li> </ul> </li> </ul>
<b>Expérience professionnelle</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cabinet Cohérence et Performance <span style="float: right;">2012 à ce jour</span> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Médiateur – Coach Professionnel – Formateur</li> </ul> </li> <li>• Industrie Pharmaceutique <span style="float: right;">1989</span> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Coach d'intégration des nouveaux collaborateurs de l'entreprise</li> <li>– Formateur auprès des professionnels de santé en externe</li> <li>– Déléguée Hospitalière Spécialisée (Abbott, Takeda, Aventis)</li> </ul> </li> <li>• Caisse Primaire d'Assurance Maladie <span style="float: right;">1980</span></li> </ul>
<b>Références</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Afludia, AXA Nancy, Aéroport Metz-Nancy, Agence de l'Eau Metz, BSSI Conseils, Celsa-France, Conseil Départemental 54, EDF Energie de femmes, Est Ouvrages, Front Office, HERE-Nokia, La Poste, Mairie de Verdun sur Garonne, MBI-Développement, Norematt, Parker France, Phytalia-Butterfly, ProComm Immobilier, RSL, Société d'Expertise Comptable Nancy.</li> <li>• Intervenant CNFPT Lorraine, Alsace-Moselle, INSET Nancy, CESI-entreprise</li> <li>• Air France ; Société Générale ; Lilly ; Janssen, (Consultant Formats-Interstys – Paris)</li> </ul>
<b>Certificats</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formée aux TOP, Techniques d'Optimisation Professionnelle</li> <li>• Certifiée PPI en Relations Humaines, Communication et Team Building.</li> <li>• Praticien Programmation Neuro Linguistique certifié NLPNL</li> <li>• Praticien en Cohérence cardiaque, CHRU de Lille – certifié HearthMath, PI Conseil</li> </ul>

# Anais VALOT

## Consultante et Formatrice

### INTERETS

Marketing **Communication** *Community Management* Numérique  
*Commerce* Qualité **STRATÉGIE** *Entreprises*  
**Conception et Création web** Digital



### EXPERIENCES

Depuis 2015 : Consultante en communication / B to B Grand Est / en cours

Accompagnement auprès de professionnels dans leur stratégie de communication et free lance pour des agences de communication

Depuis 2012 : Formatrice indépendante / B to B et C Grand Est / en cours

**Formation** : commerce - marketing opérationnel - communication digitale - Wordpress utilisateur, e-notoriété, community management et réseaux sociaux

2012 : Chef de projet / Agence de Communication Libertalia / B to B France / 4 ans

- **Commercialisation** : prospection - G.R.C - devis - facturation - mise en valeur de l'offre - réponse aux appels d'offre
- **Gestion de projet** : planification - management d'équipe - suivi qualité (ISO 9001)
- **Stratégie de communication** : plan média - plan de communication - consulting
- **Création de support de communication print** : plaquettes - affiches - flyers - stand ...
- **Création de support de communication web** : Blog - site web - newsletter - e-mailing
- **Community management** : gestion et animation des réseaux sociaux - jeu concours - référencement - gestion de blogs - rédaction d'articles - modération
- **Relation presse** : communiqués et dossiers de presse - revue de presse - gestion des relations presses

2010 : Commerciale et Formatrice / SS2J Global Info / B to B France / 1 an et demi

Développement de la commercialisation d'un logiciel de gestion des ordures ménagères auprès des communautés de communes et syndicats de France  
 Prospection - Appels d'offre - Démonstration - Communication - Formation à l'utilisation du logiciel

2008 : Chargée de clientèle / Brasserie l'Excelsior / B to B et B to C Monde / 2 ans

Développement de l'univers « Grandes Tables » de la brasserie  
 Vente de prestations - G.R.C - Marketing opérationnel - Campagne de communication.

### FORMATIONS

2010 : LICENCE en alternance **MARKETING OPERATONNEL**

L.U.T. Charlemagne  
 NANCY

2009 : B.T.S M.U.C en alternance  
 C.C.I Formation

LAXOU

2008 : B.T.S N.R.C

Lycée Frédéric Chopin  
 NANCY

2007 : BACCALAUREAT S.T.G

Option marketing  
 Lycée Jeanne d'Arc  
 NANCY

### COMPETANCES

RESEAUX SOCIAUX

99%

WEB 2.0

99%

E-REPUTATION

99%

BLOGS

99%

COMMUNITY MANAGEMENT

99%

COMMERCE

99%



3, allée Jean Baptiste Clement - 54510 Tomblaine - 06.70.58.29.76 - anais.valot01@gmail.com - 24.09.1989 - Permis B

## **FORMATRICE-CONSULTANTE**

*en organisation, communication et management*

▶ 25 ans d'expérience

**COACH CERTIFIEE**



Sylvie MOUNET - Bât F - 12 av Général de Gaulle - 54140 JARVILLE - ☎ 06 58 87 19 16

sylvie.mounet@bbox.fr - 58 ans

### Expériences Professionnelles

Depuis janv. 2012 : Formatrice –Consultante ; Coach certifiée en free-lance

**Oct. 2006 à déc. 2011 : Association Repère (organisme de formation continue)**

- Responsable de l'association : gestion administrative et financière,
- Formatrice pour adultes du secteur sanitaire et social, accompagnement à la VAE,
- Animatrice d'ateliers d'accompagnement à l'accès à l'emploi,
- Responsable de la formation des assistants familiaux, membre du jury,
- Ingénierie de formation, conception de jeux pédagogiques,
- Accompagnement de publics en difficultés, en individuel et collectif (financements F.S.E. obtenus en 2007 et 2009) : Réalisation des bilans de parcours professionnels ; Mise en place des parcours de formation ; Construction du projet d'insertion professionnelle ; Elaboration des outils de communication : CV, lettre de motivation, préparation à l'entretien d'embauche.

**Sept. 1994/juil. 2007 : Ecole des Parents et des Educateurs de Moselle**

- Responsable de formation (1994-2001)
- Responsable d'un service de consultation psycho-éducative (2001 à 2007)
- Responsable qualité (1996-2007)
- Formatrice (1994-2007)

**Sept. 1990/sept. 1994 : Ecole de la Croix-Rouge Française - Nancy**

- Cadre pédagogique, responsable du cursus des étudiantes secrétaires médico-sociales

### Formation

- Formation de formateurs
- Formation de responsable qualité ISO 9001
- Formation aux indicateurs et tableaux de bord
- Cursus complet en graphologie (SFDG)
- Formation certifiante de coach personnel et professionnel, délivrée par Coach-Up Institut (certification obtenue en février 2006 avec mention Bien)
- Formation aux leviers motivationnels de Michael Apter : certification obtenue pour les outils ESMA et ALPS
- Formation à la conception de jeux pédagogiques (CEGOS)

## STAGES ANIMES

### Fonction formation

- Formation de formateurs occasionnels : niveaux 1 et 2
- La pédagogie ludique
- Formation de tuteurs

### Communication

- Conduire un entretien avec des personnes agressives
- Développer des aptitudes relationnelles en contexte professionnel
- Gérer ses émotions en situation professionnelle
- Gérer les conflits
- La communication bienveillante
- S'exprimer avec aisance en toute situation
- Professionnaliser l'accueil

### Management

- L'entretien annuel d'évaluation
- Faire de la réunion un réel outil
- Mieux s'organiser pour accroître son efficacité
- Savoir déléguer
- Animer et encadrer une équipe
- L'écoute : une technique de management
- Apprivoiser le changement
- Mieux communiquer en équipe
- Formation de Manager-coach
- Motiver son équipe en découvrant ses leviers de motivation avec l'outil ALPS
- Cohésion d'équipe

### Techniques et outils

- Gérer son temps et ses priorités
- La méthodologie de projet
- Les écrits professionnels
- Transmettre efficacement par écrit
- Ecrire avec clarté
- Prise de notes et comptes rendus
- Lire mieux et plus vite
- Gérer le stress et les situations difficiles
- J'ai oublié que j'ai une mémoire
- Développer sa créativité
- Lire vite et efficacement

### Accompagnement VAE

#### Analyse des pratiques professionnelles pour des équipes pluridisciplinaires

#### Missions de coaching

#### Mes contributions écrites

- Mars 1993 : « Y a-t-il des comportements professionnels ? » (CUCES de Nancy)
- Janvier 2000 : « Qualité et formation » (cursus Formation de formateurs)
- Juin 2000 : « Le formateur face aux phénomènes de groupe » (mémoire de fin de formation de formateurs)

## Christelle CHAPUIS

4, rue Marconi

57070 METZ

Tél : 06.46.50.75.61

39 ans, 3 enfants

Mail : [christellechapis1978@gmail.com](mailto:christellechapis1978@gmail.com)

## FORMATRICE EN DROIT

## PARCOURS PROFESSIONNEL

*Depuis Septembre 2014 : Présidente et Formatrice en droit : JURISADOM (METZ)*

**www.jurisadom.COM**

- ✓ Formatrice en Droit du travail (Relations individuelles et collectives, SST)
- ✓ Formatrice NTIC (droit de l'internet, e-commerce, Propriété intellectuelle)
- ✓ Formatrice en Droit la fonction publique.
- ✓ Formatrice en Droit Immobilier et de la construction
- ✓ Formatrice en Droit commercial.
- ✓ Professeur de Droit des NTIC, école DORANCO PARIS.
- ✓ Formatrice de Formateurs

*Du 01/01/2013 au 31/12/2013: Gestionnaire de copropriété CASTEL GERANCE (Luxembourg)*

- ✓ Gestion administrative de 90 copropriétés (AGO/AGE, rédaction des procès-verbaux, animation des réunions des conseils syndicaux)
- ✓ Formation des opérationnels de l'entreprise (droit immobilier Luxembourgeois)

*Du 05/09/2011 au 31/12/2012: Gestionnaire de copropriété/ Juriste Real Estate : DUHO IMMOBILIER (Thionville)*

- ✓ Suivi des Assurances /sinistres (Copropriétés, aménageur lotisseur, CCMI)
- ✓ Gestion administrative de 21 copropriétés (AGO/AGE, rédaction des procès-verbaux, animation des réunions des conseils syndicaux)
- ✓ Suivi de l'ensemble de l'activité locative.
- ✓ Gestion des contentieux et précontentieux (y compris conflits prud'homaux)
- ✓ Suivi du « Corporate » des sociétés du groupe
- ✓ Formation des opérationnels de l'entreprise (CCMI, droit de l'urbanisme et droit du travail)

*Du 29 Mai 2009 au 31 Juillet 2011 : Responsable Juridique: APROBAT lalux Assurances SA (Filiale Luxembourg) / PROTECT SA (Siège Bruxelles) (Assurances de la Construction)*

- ✓ Chargée de la gestion administrative et financière de la société
- ✓ Suivi du « Corporate » courant de la société.
- ✓ Elaboration et mise en place des produits RC des acteurs de la construction et des professionnels de l'immobilier, Protection Juridique, TRC et Décennale
- ✓ Gestion des programmes d'assurances du portefeuille (Analyse des risques et des garanties, tarification, rédaction des polices) (environ 2000 polices)
- ✓ Formations des opérationnels de l'entreprise (assurances construction en droit Luxembourgeois et en droit belge)

*Du 16/01/2006 au 28/02/2009 : Juriste/ adjointe RH: COSTANTINI SA (Luxembourg/Thionville) (Entreprise de BTP)*

- ✓ Rédaction de tous les contrats de travail (CDI, CDD, Avenants)
- ✓ Suivi de l'ensemble de l'activité REAL ESTATE de la société

- ✓ Analyse et gestion des marchés (de la conclusion jusqu'à la réception) 80 chantiers jusqu'à 15 M€
- ✓ Gestion des transports internationaux de la société
- ✓ Gestion des assurances construction (25 sinistres)
- ✓ Formations des opérationnels de l'entreprise (sous-traitance, assurances construction, travail illégal)

**Du 01/11/03 au 08/02/05 : Juriste NTIC, propriété intellectuelle : industrielle: Télé Diffusion de France (T.D.F) à NANCY (CDD)**

- ✓ Gestion d'un projet de cession de contrats (traitement de 150 sites de radiocommunication)
- ✓ Mise en place d'un projet internet avec BOUYGUES TELECOM
- ✓ Participation à 13 « Data Room »

**2002-2006 : Professeur de Droit : ACADOMIA METZ**

- ✓ Cours en droit de la première année à la maîtrise
- ✓ Préparation aux concours administratifs

**Du 01/08/02 au 30/09/03 : Juriste REAL ESTATE: ARCELOR REAL ESTATE France à HAYANGE (CDD)**

- ✓ Gestion du « corporate » des sociétés en fin de vie (AGO, AGE, dissolution)
- ✓ Mise en place d'un projet RH (Les procédures de recrutement)
- ✓ Rédaction de notes et d'avis juridiques en droit du travail

## FORMATION

### Formation continue :

- ✓ 2015 : **La pédagogie par le théâtre** (EVOLUTION) (courant 2015)
- ✓ 2011 : **Formation de formateur** (LEXOM)
- ✓ 2010 : **Les Assurances de responsabilité** (IFE BENELUX)
- ✓ 2008 : **L'Absentéisme** (IFE BENELUX)
- ✓ 2008 : **La Mobilité internationale** (IFE BENELUX)
- ✓ 2008 : **Les problématiques du travail intérimaire** (Almathea Consulting)
- ✓ 2008 : **Introduction au Statut Unique** (Almathea Consulting)
- ✓ 2008 : **Les Elections Sociales** (Almathea Consulting)

### Formation générale :

- ✓ 2002 : **Maîtrise de Carrières Judiciaires et Sciences Criminelles** (faculté de droit de Nancy II) (*Option droit du travail, relations individuelles et collectives*).
- ✓ 2002 : **Maîtrise de Droit des Affaires** (faculté de droit de Nancy II) (*Option droit commercial, droit fiscal et droit des sociétés*)
- ✓ 2001 : **Licence de Droit Public** (faculté de droit de Nancy II) (*Option Droit international public et privé, droit immobilier*)
- ✓ 1996 : **Baccalauréat Littéraire** (Lycée Poincaré à Nancy)

**MAURICE Sylvie**  
15 rue du Perreuil  
88510 ELOYES

**Assistante à maîtrise d'ouvrage – Maître d'œuvre  
Soutien et conseil auprès des entreprises et collectivités**

**Domaines d'intervention**

Voirie Réseaux Divers, Bâtiment, Maîtrise de l'énergie, Gestion de l'environnement, Formation

**Compétences développées**

Analyses techniques, conseils et propositions d'action  
Organisation, Coordination et Pilotage d'opérations  
Ecoute, concertation, pédagogie  
Formation

**Formation initiale**

1997 - Maîtrise « Génie des Procédés de l'environnement » - UFR STGI de Montbéliard

**Parcours**

**Ingénieur Conseil - Créatrice d'entreprise**

**Assistance et Développement des Collectivités et Entreprises**

octobre 2015 – Aujourd'hui (11 mois) | 15 rue du Perreuil - 88510 ELOYES

Conseil et soutien technique auprès des collectivités ayant besoin ponctuellement d'un Directeur des Services Techniques - assistance des maîtres d'ouvrage sur des projets techniques, lien entre le maître d'ouvrage et les institutionnels, expertise ponctuelle, suivi de chantier, montage de dossier de marchés publics, recherche de subvention

Conseil et soutien des entreprises : augmentation du taux de retour des affaires, structuration et rédaction des dossiers type notes méthodologiques ou mémoires techniques en vue de réponses d'appels d'offres, recherches de part de marchés ....

**Directrice des Services techniques**

**communauté de communes Moselle et Madon**

Réaménagement global d'un espace public - voirie, eau, assainissement, éclairage public, lutte contre les inondatic...

Gestion des services de l'eau et de l'assainissement en régie : plan pluri annuels de travaux, modernisation des infrastructures existantes (rénovation de réservoir, construction d'une usine de traitement des eaux, ...), mise en conformité réglementaire des périmètres de protection de captage,

Relation avec les institutionnels et partenaires publics et aspects réglementaires et financements : gestion réglementaires des autorisations de rejets et de la qualité des eaux en partenariat avec l'ARS, la Police de l'Eau, la préfecture, ..., recherche de financements et suivi des subventions accordées par l'Agence de l'Eau, la Direction Régionale de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement (DREAL), Conseils Départemental et Régional, ...

Gestion administrative et technique d'un service technique : relation humaines : management du personnel, gestion des relations avec le public, les entreprises et les élus et les représentants de l'état, lien entre les différents services, coordination des différentes équipes et secteurs d'activités, gestion budgétaire et connaissance des marchés publics, mise en œuvre des objectifs politiques de la collectivité

### Directrice des Services Techniques

Mairie de Cormontreuil

2001 – 2005 (4 ans) | Cormontreuil

### Directrice Adjointe des Services Techniques en charge des domaines de la VRD

Mairie d'Epinal

2005 – 2009 (4 ans) | Epinal

Réaménagement global d'un espace public - voirie, eau, assainissement, éclairage public : suivi des études et des marchés publics passés en collaboration avec les maîtres d'œuvre (IRIS CONSEIL, ACERE, SIGMA ...), relation avec les usagers, suivi des travaux

### **Autres expériences professionnelles**

Implication régulière dans les concours de techniciens territoriaux pour le Centre de Gestion de Meurthe et Moselle - créatrice de sujet de concours, testeur de sujet, correctrice d'épreuves écrites, ...

Formatrice vacataire au sein du CFAi de Maxéville – intervention sur le site de Thaon les Vosges – depuis juin 2017 : mathématiques, sciences appliquée et environnement niveau BTS

### **Autres renseignements**

Anglais : lu parlé écrit

Pratique culturelle : saxophone alto au sein d'une formation musicale

Pratique sportive : roller, ski, natation

Participation régulière à l'accompagnement de classes de primaires et de collège lors d'événements pédagogiques

