

Pascal GOBA-BLE

Téléphone: 06.61.10.25.53

Mail : pascal.goba-ble@orange.fr

Site : pgb consultants

Depuis 1996

Consultant – *Formateur indépendant*

- Formation des équipes de vente *juniors et seniors terrain et sédentaire*
- Formation et perfectionnement des Directeurs commerciaux
- Formation de Tuteurs
- Formation des managers intermédiaires seniors/*juniors*
- Formation des « non commerciaux »
- Diagnostic des besoins commerciaux et de motivation
- Recrutement des Directeurs commerciaux et des équipes de vente
- Management d'opérations téléphoniques : *Accueil et prospection*
- Management d'opérations terrain : *Prospection et vente*
- Organisation et gestion du temps
- Formation pour call center
- Gestion des situations difficiles
- Formation de tuteurs
- Pilotage d'un projet
- Atelier conférence 60/80 personnes

1995 -1996

Consultant Commercial BUSINESS TRAINING

- Responsable du département recrutement : Cadres, commerciaux
- Formation et perfectionnement des commerciaux juniors, seniors et responsables
- Mise en place des actions promotions : Conférences
- Développement de l'activité dans l'Ouest et Ile de France
- *Interventions* : PME-PMI et Grands Comptes

1988 -1995

Consultant - Formateur – DEMOS - CCI Bretagne Pays de Loire

- Manager de force de vente supplétive terrain et téléphone : Multi-produits
- Formation des commerciaux seniors
- Formation des commerciaux juniors
- Développement de l'activité sur la région Ouest
- Responsable du département recrutement : juniors et seniors
- Formation inter- intra : Directeurs commerciaux, commerciaux confirmés

- Formation du type École de vente : 5 semaines en salle – travail vidéo
- Management et suivi des candidats sur le terrain : 5 semaines
- Mon travail est jugé directement sur mes résultats :
- *85% des candidats formés sont recrutés par l'entreprise cliente*

1986 -1988

Formateur – GRETA

- Conception et réalisation des actions de formation : vente sédentaire
- Motiver un public en situation difficile : 16/18 ans 18/25 ans 35 ans et plus
- Mise en place des actions de recherche d'emploi

1977 -1986

Responsable Commercial et Transport et Logistique
SHELL FRANCAISE - BUTAGAZ

- *Manager* :: Coordination et dynamisation de l'activité des différents personnels
- *Responsable commercial* : Développement de l'activité :
- Particuliers, artisans, entreprises, mandataires, collectivités..
- *Administrateur* : Gestion du parc véhicules + contrôle sécurité
- Mise en place et organisation de la production en liaison avec le responsable

FORMATION INITIALE ET COMPLEMENTAIRE

- 2014/2016 BAC +5 Formation Coach Entreprise en cours
- BAC+4 Ecole des cadres Marketing, Management, Gestion
- Gestion du temps
- Gestion du stress
- Formation de formateur
- Technique d'entretien PSS

MES PRINCIPAUX PARTENAIRES :

Cabinets conseils et centres de formations **engagés dans un processus de qualité**

OPQF – FEDERATION FORMATION PROFESSIONNELLE – CERTIFICATION ISO 9001

Pascal GOBA-BLE développe ses références dans les circuits et secteurs suivants :

PARTICULIERS

Automobiles, Presse, Assurances, Maisons individuelles, Piscines,
Vérandas, Fermetures PVC, Immobiliers neufs et anciens, Campings cars
Produits esthétiques – Services à la personne –

COOPERATIVES AGRICOLES

ARTISANS, COMMERCANTS, AGRICULTEURS

Publicités par objets, Cadeaux fin années, Matériels agricoles
Fournitures industrielles, Nutrition animale, Fournisseurs énergies
Produits pour les sols - Prêt à porter

PRODUITS INDUSTRIELS

Secteur de la glisse, nautique, ouverture/vérandas, outillages pneumatiques

ADMINISTRATIONS - MUTUELLES

Energies – Distributions courriers - Assurances

GMS, GSB, GSS

Alimentaire, Sports, Bricolage, Assurances, Voyages, Produits financiers,

PME-PMI, GROUPES, BANQUES, CIES ASSURANCES

Produits pétroliers, Formation, Travail temporaire, Produits du Tourisme
Produits de la bourse, Location véhicules, Photocopieurs, Transports, Groupes hôtelier,
Nettoyage industriel, Produits de loisirs, Groupes agroalimentaires

LOISIRS

Festivals – Centre de Remis en Forme - Thalassothérapie

ECOLE DE COMMERCE – IUT Techniques de commercialisation

Formations supérieures BAC+2 à BAC +4, Formation initiales & qualifiantes, CQP

École de vente entreprise, Call center

Les PLUS de Pascal GOBA-BLE

Homme de terrain ayant une carrière commerciale « chaînée »
Partenaire de cabinets conseils et centres de formation engagés dans un processus de qualité

Une expérience solide de formation/action
25% de mon temps en formation initiale - 65% de mon temps en interventions entreprises

UNE EXPERTISE ET DE SOLIDES REFERENCES

LE MANAGEMENT - LA VENTE / NEGOCIATION

LE TELEPHONE / ACCUEIL/PROSPECTION

ORGANISATION - GESTION DU TEMPS

CONFERENCE ATELIER 60/80 PERSONNES