

Véronique ESTIVAL



Consultante Formatrice
20 ans d'expérience

PROFIL

Mes «clients» me confient leur matière première la plus précieuse : l'humain.

Ma triple expérience dans l'univers des PME me permet de comprendre la situation très vite et de mettre en place des outils simples & valorisables.

FORMATION

Formation pour formateur NIV 3
DEMOS Paris
2012

Formation en Management
MERCURY INTERNATIONAL Lyon
1999

C.A.P.E.T Gestion Commerciale
IUFM de Montpellier / Niveau
1996

Maîtrise Ingénierie Commerciale
Spécialisation Management & RH
ISEM / Fac de Sc. Eco Montpellier
1995

DEUG AES
Faculté de Droit d'Aix en Provence
1991

Baccalauréat Série B
Lycée Daumier à Marseille
1988

ATOUS

Pack Office, Anglais
CRM / SIEBEL Espagnol
WordPress

INTÉRÊTS

Passionnée de Musique
Sculpture, Badminton, Volley
« Curieuse des autres »

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Formatrice Consultante / Freelance
Evoluti'VE
Depuis 2014

Business Development, management, vente, communication, RH, interventions en École de Commerce

Responsable Formation / Pôle Métier
Paritel Telecom
2011-2014 / Courbevoie

Ingénierie pédagogique, formation de formateurs, création et mise en place d'outils de reporting & de pilotage d'activité, animation de formations, coaching des managers, mise en place d'une homogénéisation des pratiques managériales

Formatrice / Paritel Telecom
2007-2011 / Courbevoie

Animation de formations au siège et dans les agences commerciales de France, coaching des managers & des commerciaux sur site, intégration en Ecole des Ventes, création de modules de formation à destination de la force de vente,

Formatrice Consultante / Voxia
2005-2007 / Marseille & France
Missions dans le domaine de la vente et du management.

Directrice d'Agence / RISO France
1999-2005 / Montpellier puis Marseille

Recrutement, intégration et formation des collaborateurs, accompagnement terrain des vendeurs, montée en compétences des collaborateurs, mise en place du process de suivi et de contrôle, développement du CA, de la marge, du bon de commande moyen

Attachée Commerciale / RISO France
1996-1999 / Montpellier puis Marseille

Placement de matériel sous forme de prestation de service sur 5 ans, gestion de portefeuille client, ventes additives, renouvellement de contrats, gestion des litiges, suivi client. Prospection physique & téléphonique, négociation, ventes, suivi clients.