

# 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.