

DOMAINES DE COMPETENCES

AIDER A LA DECISION :

- Un accompagnement dans la réflexion stratégique et organisationnelle
- Un échange d'idées et l'ouverture sur de nouvelles solutions
- Une aide dans la définition de mesures concrètes

FORMER ET ACCOMPAGNER :

→ Communication

Découvrir les mécanismes de la communication pour créer des conditions plus propices à des échanges constructifs et sereins

→ Marketing

S'intéresser et comprendre son marché, se poser les bonnes questions pour prendre le recul nécessaire à la conduite de son activité

→ Vente

Acquérir les méthodes et outils des techniques de vente, améliorer sa relation client pour être plus performants et réussir ses objectifs

→ Management

Adopter les bonnes pratiques managériales pour disposer de collaborateurs motivés et performants

→ Organisation

Maîtriser son temps et gérer ses priorités pour être plus efficace

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2002-à ce jour *Organismes de formation*

FORMATEUR

→ **Institut Force de Vente** : communication et marketing

→ **Formation longue durée** : Animation de groupe, coaching, communication, conduite de réunion, marketing, préparation face à un jury, gestion du temps, prise de parole en public, participation à des salons professionnels, organisation commerciale, management.

→ **Créateurs d'entreprise** : marketing et études de marché.

→ **Formation courte, salariés d'entreprise** : techniques de vente, accueil téléphonique, prospection, organisation de salons professionnels, communication managériale.

2004-à ce jour *Entreprises Régionales*

CONSULTANT

→ Diverses missions de conseils et de développement commercial (salons professionnels, actions de promotion...)

→ **Directeur associé dans VSB-Synergie** (depuis 2013) : Audit, Conseil et Accompagnement dans le management intergénérationnel

1981-2000 *OTIS : Fabrication-Vente-Installation-Entretien d'ascenseurs*

RESPONSABLE DES RELATIONS CLIENTS

2 ans d'expérience. Service Marketing Paris

INGENIEUR COMMERCIAL

8 ans d'expérience en Aquitaine et Nord-Pas de Calais.

Service vente neuve : clientèle d'architectes et de promoteurs immobiliers

Service après-vente : clientèle de syndics immobiliers, OPHLM, Hôpitaux, Industriels

CHEF DES VENTES

3 ans d'expérience. Région Nord-Pas de Calais

5 commerciaux / service après vente (Vente de contrats d'entretien et travaux)

DIRECTEUR REGIONAL

3 ans d'expérience. Région Auvergne Limousin

6 départements. 76 personnes dont 4 commerciaux

FORMATION

2014 et 2106 : Formations à l'**Analyse Transactionnelle** (cours 101) et à la Théorie Organisationnelle de Berne

2003 : **Certificat de Mercatique Stratégique (INM)** Diplôme de formation professionnelle continue de IFG

1981 : Diplômée de l'**Ecole Supérieure de Commerce de Bordeaux** (DESCAF)