

## 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 syndicats 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)