

Dominique GRANDVOINET

55 ans, 2 enfants (25 ans et 14 ans)
Célibataire

5 impasse du Pèlerin
34300 GRAU D'AGDE



Tel. 06-07-34-77-29

E-mail :

contact@dgfconseil.fr

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Expérience professionnelle :

Mars 2012 à ce jour : Conseil en développement commercial (statut auto entrepreneur)

Méthodologie commerciale

Vente à distance

Organisation commerciale

Optimisation et développement des ressources

Janvier 2010 – Décembre 2010 Déléguée commerciale, responsable du développement du site

De vente en ligne.

Lancement de nouveaux produits et commercialisation, Création de support de communication (Mailing, E-mailing, Catalogue) pour PLA Médical à Béziers.

Développement de la vente à distance sur secteurs 11 66 48 12.

Sept 2008 –Novembre 2009 : Mission de développement commercial (terrain et téléphone) avec mise en

place et gestion d'un logiciel commercial , au sein de la sté ELIT à Béziers.

Prospection téléphone, mise en place binôme sur secteur 34.

2007- 2008 : Coaching sportif pour groupe d'adultes et enfants dans le cadre de la formation diplômante

Centre International de Tennis du Cap d'Agde

1999-2002 : Responsable télévente chez Brake France à Béziers.

Principales missions :

Management d'une équipe de télévente (17 personnes)

Organisation des réunions d'informations et de motivation d'équipe

Conduite des entretiens individuels

Mise en place de challenges

Animation des ventes

Recrutement

1993-1998 : Vendeur au téléphone en renfort d'équipe sur région Languedoc Roussillon

Motiver , et contribuer à réaliser les objectifs de l'équipe

1984-1992 : Vendeur au téléphone en binôme avec vendeur terrain et développement des secteurs Aude, Pyrénées-Orientales, Hérault chez Frigosud à Béziers

Formation initiale :

BTS d'attachée de Direction (1983)
BPJEPS, éducatrice sportive (Fin 2007)
Licence Marketing Vente, VAP JUIN 2010
Master Marketing Vente, en formation continue (Année 2010-2011 CIF)

Formation intra-entreprise

- Force de vente
- Motivation
- Techniques du management
- Communication
- Psycho pédagogie des adultes

Aptitudes essentielles :

Adaptabilité- Energie- Organisation – A l'écoute des autres

Compétences informatiques :

SAP, World, Excel, Power Point, Osiris, Artis, Open ERP, Sphinx
Développement de site de vente en ligne, Power Boutique

Centres d'intérêts : Danse, Jogging,
Réseau DCF Béziers

Langues : Anglais lu, parlé, écrit

ATTESTATION DE FIN DE FORMATION DELIVREE PAR LE FORMATEUR

Attestation établie à l'attention de :

Dominique GRANDVOINET

5 impasse du pelerin

34300 GRAU D'AGDE

SIRET : 79153782200029

Attestation établie par :

SOLUTIAL FORMATION - S.A.S CONSEILS EN DEVELOPPEMENT

5 rue Jean Ladoux 34500 Béziers.

Siret : 794 711 267 00029 RCS BEZIERS Code APE : 8559 A

Représentée par : Elsa Gourbeille.

Atteste que : Dominique GRANDVOINET

A suivi la formation intitulée : Devenir formateur

Du : 07/02/2017 Au 07/02/2017 Soit : 8 Heures de formation

Lieu d'exécution : SOLUTIAL 5 rue Jean Ladoux 34 500 BEZIERS

Formation animée par Elsa GOURBEILLE, formateur, SOLUTIAL FORMATION en conformité avec le programme établi.

Objectif principal :

- Permettre au stagiaire de devenir formateur grâce à un plan de formation

Objectifs :

- Sélectionner les compétences du futur formateur
- Identifier les besoins prioritaires des entreprises ciblées
- Comprendre les étapes clés de la création d'un plan de formation
- Connaître la procédure de création
- Identifier les étapes clés du plan de formation
- Connaître les outils indispensables pour établir une formation de qualité
- Effectuer un découpage du module (théorie, pratique, réflexion)
- Savoir gérer les dossiers de formation
- Créer les outils d'évaluation de la formation et de l'apport pédagogique
- Savoir établir un diagnostic précis des besoins du client et recueillir les informations importantes.
- Identifier les interlocuteurs et décisionnaires
- Pouvoir proposer une prestation adaptée à l'entreprise et à ses besoins
- Savoir optimiser la planification des formations en fonction du projet
- Pouvoir chiffrer de manière concrète une proposition de plan de formation
- Savoir identifier les possibilités de financement
- Savoir organiser et prioriser les demandes aux organismes de financement
- Susciter l'engagement dès le début de la formation
- Susciter la participation du groupe lors de la formation

Attestation établie à BEZIERS, le 07/02/2017

.....
Signature et tampon :

...7/02/2017.....
Signature et tampon :






Liberté • Égalité • Fraternité

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

PREFECTURE DE LA REGION OCCITANIE

DIRECCTE Occitanie

Pôle 3E

Service régional de contrôle
de la formation et titres professionnels
Unité de contrôle Est

Téléphone & mail : 04 30 63 06 37
oc-ur34.controle-fp@direccte.gouv.fr

Affaire suivie par : Estelle MARCUCCI

Mme Dominique GRANDVOINET
5, Impasse du PELERIN
34300 AGDE

Montpellier, le 11 janvier 2018

Objet: Réactivation du numéro de déclaration d'activité n° 91 34 08766 34

Monsieur,

Pour faire suite à la caducité de votre numéro d'enregistrement en tant que formateur, vous nous avez transmis les éléments demandés.

La transmission de ces documents, nous a permis de procéder, à la réactivation de votre numéro d'enregistrement à compter de ce jour.

J'appelle votre attention sur le fait que la transmission de ces pièces ne vous dispense pas de remplir le bilan pédagogique et financier concernant l'exercice clos en 2017, et qui devra nous parvenir en principe pour le 30 avril prochain.

Je vous prie d'agréer, Monsieur, l'expression de ma considération distinguée.

L'adjoint au Chef du Service Régional de
Contrôle,

Stéphane BONNAFOUS