

FORMATIONS ET DIPLOMES OBTENUS

- Juillet 2006** **BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENTELE**
 Contrat d'apprentissage de 24 mois / CFA UTEC 77 (Emerainville)
 • Création et gestion de projets, négociation, management, approfondissement des bases de marketing et de communication, gestion et comptabilité, Micro/Macro économie, Droit.
- Juillet 2004** **BAC STT ACC**
 Actions et Communications commerciales / Lycée PABLO PICASSO 94 (Fontenay sous bois)

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- Depuis Août 2013** **SOLUTIAL FORMATION / SAS Conseils en développement / Béziers 34500**
 • Création d'un centre de formateur dédié aux dirigeants et salariés des TPE et PME.
 • Création d'un réseau de formateurs et consultants indépendants « multi-compétences ».
 • Gestion d'un centre de formation qui a pour but : l'organisation et le développement des entreprises (*Commerce, distribution, management, Organisation, communication, bureautique, comptabilité, gestion*)
 • Conseils et accompagnements au développement des entreprises.
 • Formations pour le développement des entreprises : Commerce, distribution, management, RH.
- Août 2012 à Aout 2013** **CONSEILS EN DEVELOPPEMENT / Contrat CAPE - Couveuse Cible // Béziers 34500**
 • Conseils et accompagnements au développement des entreprises locales (CREATION/ TPE/ PME)
 • Formations pour le développement des entreprises : Commerce, distribution, management, RH.
 • Mise en place du projet « SOLUTIAL FORMATION ».
- Fév. 2009 à Avril 2012** **COORDINATION ET DEVELOPPEMENT DES RESEAUX / DMMS Potentiel /// Groupe Artys 75020**
 • Animation et coordination de 85 distributeurs indépendants sur toute la France / Réseaux SECURITE
 • Développement et intégration de nouveaux distributeurs (15 distributeurs en 36 mois)
 • Création de business plan et du plan de développement distributeur
 • Amélioration de la communication entre les services du groupe et les distributeurs
 • Evaluation de situation managériale, financière et organisationnelle des agences
 • Création d'outils commerciaux, de management, de dynamisation des équipes et de recrutement
 • Organisation des réunions intra-réseau et des réunions au sein des services du groupe
 • Formation administrative, financement (crédit à la consommation et location financière)
 • Formation management opérationnelle des équipes (commerciale, technique)
 • Méthodologie de recrutement des forces de vente (VDI, CDI, VRP) et application en agence
 • Animation des réunions et des sessions de prospections, pour les forces de vente commerciale
 • Motivation, fidélisation et évolution des commerciaux et des responsables de groupe
 • Formation en relation client et fidélisation client.
 • Création et mise en place des procédures qualités et application des procédures sur les réseaux
 • Développement de la notoriété locale (distributeurs) et nationale (groupe) // Marketing, Sites, PLV ...
 • Organisation de challenges, des séminaires internes et nationaux (environ 300 commerciaux et dirigeants)
- Avril 2007– Janv 2009** **ANIMATRICE DU RESEAU PROVINCE / Sensation chocolat Paris 75011 (Paris)**
 • Prospections, ventes. Animation des points de vente, suivi et fidélisation de la clientèle.
 • Implantation de gammes de produits cosmétiques dans plus de 250 Établissements sur 24 mois
 • Administration des ventes (VPC et Terrain), des stocks et du service après vente.
 • Développement de la communication en point de vente, des nouveautés et des promotions.
 • Formation des apprentis et des stagiaires à la vente par correspondance.
- Déc 2006 - Juin 2007** **VRP MULTICARTES ET FORMATRICE / SIM France 45 (Orléans)**
 • Prospections, ventes, suivi et fidélisation de la clientèle
 • Formations de matériels de Santé Beauté (ultra-sons/électrostimulation) sur la région parisienne.
 • Mise en place des outils de communication et de formation des appareils.
- Sep 2006 - Nov. 2006** **NEGOCIATRICE COMMERCIALE ET FORMATRICE / Home Médical Systems 75 (Paris)**
 • Prospections, ventes, suivi et fidélisation de la clientèle
 • Formations de matériels de Santé Beauté (ultra-sons) sur la région parisienne et la province.
 • Développement de nouveaux appareils (lumière pulsée ...) et mise en place de la communication.
 • Formation des points de vente aux techniques commerciales.
- Juil. 2004 - Août 2006** **NEGOCIATRICE COMMERCIALE / Inter Service esthétique 91 (Crosne)**
 • Conseils clients, prospections, ventes, assistante à l'administration des ventes et des stocks.
 • Développement de gamme de produits d'esthétique/cosmétiques
 • Création de projets : Organisation de journées « découverte » et développement de secteurs,
 • Implantation de matériel de nouvelles technologies (lumière pulsée).

LANGUES ETRANGERES

Anglais Niveau scolaire, pratiqué sur les salons
Allemand Niveau scolaire, pratiqué sur les salons

CONNAISSANCES INFORMATIQUES

Pack office et + Bon niveau
Internet Bon niveau

MES CENTRES D'INTERETS

La musique, la décoration d'intérieur, l'informatique, le théâtre, les voyages et la diversité des cultures.
 La vie économique et politique et l'analyse des personnalités et des comportements.

**BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR
RELEVÉ DE NOTES**

ACADÉMIE DE GESTION
ACADÉMIE D'INSCRIPTION
SESSION

CRETEIL-PARIS-VERSAIL.
CRETEIL-PARIS-VERSAIL.
Juin 2006

Nom de naissance **GOURBEILLE**
Prénoms **ELSA**
Né(e) le **01/06/1986**
à **PARIS**
18

(075)

MLLE GOURBEILLE Elsa

Adresse

40 AVENUE DU MARECHAL FOCH

Établissement **0772549C CFA UTEC -
77436 MARNE LA VALLEE**

93360 NEUILLY PLAISANCE

Numero candidat : 1137495481

Numero matricule : M312100740

SPÉCIALITÉ **NEGOCIATION ET RELATION CLIENT (31210)**

FORME DE PASSAGE **GLOBALE**

CATÉGORIE CANDIDAT **APPRENTI**

(410)

Unités	Épreuves	Coefficient	Note	Points	Observations
U1	FRANCAIS	03.00	08.50	25.50	
U2	COMMUNICATION LANG.VIV.ETRANG. OPTION:ANGLAIS	03.00	07.00	21.00	
U3	ECONOMIE-DROIT	03.00	09.00	27.00	
U4	COMMUNICATION COMMERCIALE	04.00	13.00	52.00	
U5	MANAGEMENT & GESTION ACTIV. CO	04.00	12.50	50.00	
U6	CONDUITE&PRESENT. PROJETS COM.	04.00	20.00	80.00	
TOTAL		21.00		255.50	
MOYENNE SUR 20				12.16	

Le Directeur du Service Interacadémique
des Examens et Concours


Eric Verhaeghe

DÉCISION DU JURY : ADMIS

Pour le candidat déclaré admis, le présent document vaut
ce que de droit, jusqu'à la délivrance du diplôme.

NOTA : Il vous est recommandé de conserver précieusement ce document et d'en
faire autant de photocopies que nécessaire.

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE, DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

R É P A C A D É M I E D E C R É T E I L Q U E

F R A N Ç A I S E

R É P D I P L Ô M E Q U E

DU BACCALAURÉAT TECHNOLOGIQUE

Vu le procès-verbal de l'examen du baccalauréat technologique établi le 07 Juillet 2004 par le président du jury, enseignant-chercheur.

Le diplôme du baccalauréat technologique

en **SERIE SCIENCES ET TECHNOLOGIES TERTIAIRES Specialite : ACTION ET COMMUNICATION COMMERCIALES** est conféré à **MADemoiselle GOURBEILLE ELISA**

née le 01 Juin 1986 à PARIS 18E (075) S E

R pour en joindre avec les droits et prérogatives qui y sont attachés.

F R A N Ç A I S E

Fait à **ARCUEIL**

le 15 Juillet 2004

Pour expédition conforme :

Le Directeur du Service Interacadémique
des Examens et Concours

Signature du titulaire

Le recteur de l'Académie de CRETEIL

T. LE GOFF

Signé : **B. SAINT-GIRONS**

N° 044137607565



R É P U B L I Q U E F R A N Ç A I S E

Il est rappelé que les fraudes et tentatives de fraude sont passibles de sanctions pénales (*) et peuvent conduire à la suspension de l'inscription ou des droits dont le bénéfice était demandé.

(*) dans les conditions prévues aux articles 311 1, 312 2, 313 2, 314 1, 314 2, 314 3, 314 4, 314 5, 314 6, 314 7, 314 8, 314 9, 314 10, 314 11, 314 12, 314 13, 314 14, 314 15, 314 16, 314 17, 314 18, 314 19, 314 20, 314 21, 314 22, 314 23, 314 24, 314 25, 314 26, 314 27, 314 28, 314 29, 314 30, 314 31, 314 32, 314 33, 314 34, 314 35, 314 36, 314 37, 314 38, 314 39, 314 40, 314 41, 314 42, 314 43, 314 44, 314 45, 314 46, 314 47, 314 48, 314 49, 314 50, 314 51, 314 52, 314 53, 314 54, 314 55, 314 56, 314 57, 314 58, 314 59, 314 60, 314 61, 314 62, 314 63, 314 64, 314 65, 314 66, 314 67, 314 68, 314 69, 314 70, 314 71, 314 72, 314 73, 314 74, 314 75, 314 76, 314 77, 314 78, 314 79, 314 80, 314 81, 314 82, 314 83, 314 84, 314 85, 314 86, 314 87, 314 88, 314 89, 314 90, 314 91, 314 92, 314 93, 314 94, 314 95, 314 96, 314 97, 314 98, 314 99, 314 100.

DIRECCTE OCCITANIE

Service régional de contrôle de la formation
et titres professionnels

Unité de contrôle Est
Cs 19002
615 bld d'Antigone
34064 MONTPELLIER Cedex 2

Téléphone : 04-30-63-06-37

**RÉCÉPISSÉ DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ
D'UN PRESTATAIRE DE FORMATION**
(Application de l'article R. 6351-6 du code du travail)

DÉCLARANT	
Dénomination :	SAS CONSEILS EN DEVELOPPEMENT/SOLUTIAL FORMATION
Adresse :	12B AV JEAN FOUCAULT ZI 34500 BEZIERS
Adresse postale :	12B AV JEAN FOUCAULT ZI 34500 BEZIERS
N° SIRET :	79471126700037
CODE NAF :	8559A - Formation continue d adultes
Statut :	Société anonyme (SA)

Numéro de déclaration d'activité :
91340797134
Attribué le 26/08/2013

Fait à Montpellier, le 20/11/2017

ATTESTATION DE PRESENCE

Le Centre d'Information sur les Droits des Femmes et des Familles de l'Hérault
(enregistré sous le n° 91 34 01 62 834) certifie que :

Madame Elsa GOURBEILLE

A participé à la formation sur le thème :

Sensibilisation à l'égalité professionnelle

Durée : 1 journée (7 heures) de 9h00-12h30 et de 13h30-17h00

Qui s'est déroulée le : mardi 14 novembre 2017

En foi de quoi, je délivre la présente attestation.

Fait à Montpellier, le 14 novembre 2017

Chantal Blaise
Chargée de formation



CIDFF de l'Hérault
2, Rue de la Vieille
34000 MONTPELLIER
Tél. : 04 67 72 00 24
Fax : 04 67 72 76 10

2 rue de la Vieille - 34000 Montpellier - Tél. : 04 67 72 00 24 - Fax : 04 67 72 76 10

E-mail : contact@cidff34.fr

Association régie par la loi 1901 - SIRET 325 825 081 00038 - APE 9499Z - N° formateur 91 34 01
62 834