

Formatrice / Consultante

Management, développement commercial et communication

Domaines de compétences

- Management
- Commercial
- Communication

Expérience professionnelle

DEPUIS JANVIER 2014 : CONSULTANTE FORMATRICE INDEPENDANTE AUVERGNE – RHONE-ALPES

• **Consultante – Formatrice**

Missions : A partir d'une demande spécifique ou d'un référentiel je conçois, je prépare, j'anime et j'évalue les actions de formation qui me sont confiées.

Domaines d'intervention :

⇒ Management, Développement commercial, Communication

1991 – 2013 : PHILIP MORRIS FRANCE – LA DEFENSE

• **Responsable Régional des Ventes (2001 – 2013) AUVERGNE**

Mission : Animer, orienter et développer une équipe de Chargés du Développement Commercial en vue de réaliser les objectifs de croissance des marques de la société Philip Morris France.

Domaines de compétences validés :

- ⇒ Capacité à diriger / Capacité à constituer des équipes performantes
- ⇒ Capacité à développer les compétences de mes collaborateurs / Capacité à motiver
- ⇒ Capacité à faire face aux problèmes de performances de mes collaborateurs / Capacité à faire preuve d'agilité organisationnelle.

● **Responsable Projet Ventes – Marketing (1995 – 2000) NEUILLY**

Mission : Créer un service de vente par téléphone. En assurer le test, la mise en place, la gestion et le développement sur une cible prioritaire de 6000 à 7000 clients.

Domaines de compétences validés :

- ⇒ Capacité à être autonome / Capacité à définir les priorités
- ⇒ Capacité à planifier / Capacité à maîtriser la gestion des processus / Capacité à gérer l'innovation

● **Chargée du Développement Commercial (1991 – 1994) PARIS - BORDEAUX**

Mission : Initier des activités commerciales dans le réseau Points de Vente et Points de Revente en vue d'assurer la promotion du portefeuille de marques Philip Morris, afin de contribuer au développement des parts de marché de la société.

Domaines de compétences validés :

- ⇒ Capacité à être orientée vers l'action / Capacité à être orientée vers le résultat.
- ⇒ Capacité à être orientée vers le client / Capacité à écouter.
- ⇒ Capacité à entretenir de bonnes relations avec mes collègues / Capacité à apprendre sur le terrain.

Références FPC:

Développement commercial :

Les fondamentaux des techniques de vente / Mener, suivre, évaluer des actions de prospection et fidéliser des prospects / Savoir accueillir un client au téléphone ou en face à face et créer une relation de qualité et de confiance / La vente par téléphone / Optimiser ses négociations commerciales / Renforcer sa capacité à négocier / Anticiper et gérer les situations difficiles avec un client au téléphone ou en face à face / Gestion des priorités et efficacité professionnelle.

AXA / VULCANIA / BIGMAT / CPAM / CEVAM / GROUPAMA / ISTONE / GOPLAST / CEGELEC
HERAUD RUBANS / GRANULAT VICAT / PHILIP MORRIS FRANCE / SAEC / ACIPA / BRICORAMA
HIC&UBIC / CCI HAUTE LOIRE / CLESSE INDUSTRIES / CHEYNET ET FILS

Développement managérial :

Les fondamentaux du management / Le Management opérationnel / Le Management de la performance / D'expert commercial à manager commercial / Management des forces de vente / Développer son Leadership / Conduite de réunion / L'entretien annuel de performance / L'entretien professionnel / L'entretien de recrutement / Gestion des priorités et efficacité professionnelle / Chef d'équipe : Renforcer son efficacité au quotidien / L'entretien de recrutement

PHILIP MORRIS FRANCE / LABORATOIRES AUVEX / GROUPAMA / PRESENCE AU QUOTIDIEN MOULIN BOIS ENERGIE / EMBAL SERVICE / SOCIETE DES EAUX DU CEZALLIER / LABORATOIRES METABOLIC EXPLORER / NATURAPI / PEPINIERES ET ROSERAIES GEORGES DELBARD / ACIPA / NACTIS GOURMET / MONDON / EIFFAGE / MINISTÈRE DE LA DÉFENSE / GEFCO / FLAURAUD / OVERSCAN / VULCANIA / MAXXESS / OTI / CH HENRI MONDOR AURILLAC / GDS AUVERGNE / AIST / CCI HAUTE LOIRE / BOUCHARA-RECORDATI

Communication :

Transférer ses connaissances et son savoir-faire / Développer son impact avec la PNL

Établir des relations constructives avec l'analyse transactionnelle / Adapter son comportement en fonction de ses interlocuteurs / Renforcer son efficacité relationnelle / Communication Persuasive / Prise de parole en public / Gestion des conflits et des comportements agressifs / Apprendre à travailler en open space / Gestion du stress / Accueil physique et téléphonique / Établir des relations de travail constructive / Animer une présentation / Être tuteur en entreprise / Préparation à l'entretien de recrutement

BOSCH / AIST / LECLERC / GALILAIT / CEBOIS / AGENCE IMMOBILIERE DE LA HAUTE DORDOGNE / SCIC HABITAT / CTL PACKAGING / EIFFAGE / MINISTÈRE DE LA DÉFENSE / LOGIDOM / CHU GABRIEL MONTPIED / TRAJECTOIRES TOURISME / COPIREL / CH HENRI

Formation

2011 : **Master Responsable en Management d'Unité et de Projet** (ESC Clermont)

1989 : **BTS TOURISME OPTION ACCUEIL**

2014 : **Certification SPM 360° - Score de Performance Management**

2015 : **Certification Communication Persuasive**

