

CONSULTANTE / FORMATRICE EN GESTION TPE

DOMAINE DE COMPETENCES

FORMATION MANAGEMENT, ORGANISATION ET DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Définir et piloter la mise en œuvre de la stratégie opérationnelle de l'entreprise.
- Piloter les résultats et mener les équipes vers la réussite.
- Manager au quotidien: encadrer, animer et motiver pour développer la performance de l'équipe.
- Former et accompagner de jeunes managers dans leur prise de fonction.
- Conduire les réunions d'équipes et les entretiens individuels avec succès.
- Piloter le management de transition et réussir le changement dans l'entreprise.
- Le management transverse et la cohésion d'équipe.
- Les techniques de négociation commerciale.
- Vendre, les 7 réflexes gagnants.
- Optimiser la relation commerciale et le service client.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- **Depuis Juil 2013** **Fondatrice et Gérante, AMARUK Conseil** Bidart, FRANCE
Conseil et formation en Management, organisation et développement commercial
- **De 2011 à 2013** **Consultant-Formateur, VB Consult** Guéthary, FRANCE
*Conseil en stratégie, management et recrutement
Animation de formations en management et négociation*
- **De 1992 à 2011**
 - Sept 2007 à Jan 2010 **Directrice de réseau, SAS WD – Marque 64** Guéthary, FRANCE
Développement et pilotage du réseau France
 - Sept 2007 à Jan 2010 **Directrice des Ventes, ARMAND THIERY SAS** FRANCE
*Management d'un ensemble de 6 régions
86 magasins – 450 personnes – CA 150 M€*
 - Mars 1999 à Août 2007 **Animatrice régionale, ARMAND THIERY SAS**
*Animation de la région Sud-Ouest
17 magasins – 90 personnes – CA 20 M€*
 - Sept 1992 à Sept 1997 **Responsable commerciale, S-D 18, Inc.** San Francisco, USA

FORMATION INITIALE

- **Diplômée de l'Ecole Supérieure de Commerce de Bordeaux - EBP International (BEM)**
- **Trilingue Français - Anglais – Allemand**

FORMATION CONTINUE