

CONSULTANT - FORMATEUR

Commercial – Vente - Gestion

CCI Beaujolais

Domaines de compétences

- *Communication d'entreprise et communication interpersonnelle*
- *Marketing et ingénierie commerciale*
- *Accompagnement managérial*
- *Stratégie d'entreprise*

Expérience professionnelle

Depuis mai 2011

**Consultant - formateur, EVO'VENTES (www.evoventes.com),
Villefranche sur Saône**

- ✓ Conseil et Formation (commercial / vente / gestion)
- ✓ Accompagnement du créateur d'entreprise
- ✓ Externalisation et prestation de service en management et force de ventes

Septembre 2005 – avril 2011

Chef des ventes régional, ISECO France, Marcq en Baroeul

- ✓ Matériel professionnel : Matériel de logistique et de distribution des repas en milieu hospitalier
- ✓ Management de l'équipe de vente (6 personnes)
- ✓ Développement sur le secteur de la santé : Hospitalier, clinique, établissement de santé, maison de retraite, etc ... sur Rhône-Alpes, Auvergne, Bourgogne, Franche-Comté
- ✓ Formation interne : intégration des nouveaux responsables des ventes (formateur et référent : produits, procédures et organisation interne, outils informatiques, etc ...) et formation aux techniques de ventes.

Janvier 2004 – août 2005

Responsable du développement, CORALYS / Caluire (Rhône)

- ✓ Prestation de service : Gestion de restaurants collectifs
- ✓ Développement sur trois segments de marché : Entreprise et administration, santé, enseignement sur Rhône-Alpes
- ✓ Mise en place du service commercial (outils, méthodes, organisation, communication, positionnement et stratégie, ...)
- ✓ Formation et management d'un commercial junior.

Avril 1999 – novembre 2003

Responsable commercial, EXPRESSELF (ELIOR) / Meyzieu (Rhône)

- ✓ Objectifs réalisés : + 350% de 2000 à 2003 (C.A. et marge)
- ✓ Prestation de service : Gestion de restaurants collectifs
- ✓ Développement sur trois segments de marché : Entreprise et administration, santé, enseignement (régions Rhône-Alpes, Bourgogne et Auvergne)
- ✓ Gestion des centres de profits après la signature des contrats (pendant les 6 premiers mois) : recrutement, management, animation d'équipes, suivi de la gestion et des résultats...

Références FPC:

Formation

- 2008 Formation «formateur » - formation interne (2 jours)
- 2006 «Prise de parole en public » - formation interne (2 jours)
- 2002 « Stratégie de développement de compte » - ACHIEVE GLOBAL (Paris), 3 jours
- 2000 «Technique d'entretien de vente » - ACHIEVE GLOBAL (Paris), 4 jours
- 1996 « Technique de vente » TRIUMVIRAT (Ecully – 69), 2 jours
- 1993 B.T.S. « Comptabilité – gestion »