

Business Coach – Consultant Formateur

L'accompagnement et le développement des individus pour relever les défis de l'entreprise

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES



Novembre 2013 à ce jour : RÉVEL Formation-Action & Coaching

Révéler, développer et accompagner les talents au bénéfice de la performance de votre organisation

Novembre 2013 à ce jour : Dirigeante – Consultant Expert formateur & Business Coach

- FORMATION – ACTION & ACCOMPAGNEMENT OPERATIONNEL
- COACHING INDIVIDUEL & D'EQUIPE
- CONSEIL EN GRH

5 domaines d'interventions :

- Management, animation et motivation, synergie d'équipe, accompagnement au changement
- Vente, négociation et relation client
- Communication et comportement
- Recrutement et évaluation comportementale
- Conseil en GRH - GPEC

Missions principales :

- Ingénierie et animation de formation, séminaires et ateliers de développement, conférences
- Coaching opérationnel, Coaching de croissance et de développement
- Conseil en GRH (Recrutement – Evaluation de potentiel – Conseil en GPEC)

Accompagnement (opérationnel, formation ou développement personnel) en Pilotage managérial, Leadership et Management de la performance, Motivation & coaching d'équipe, Outils, Techniques et Modèles de communication, Techniques de vente – négociation, Gestion de la relation client, Techniques de recrutement et d'évaluation comportementale, GEC et GPEC.

Cadres de référence : Approche systémique, PNL, Conduite d'entretien structuré, Modèle des couleurs Arc-en-ciel RH – langage des couleurs (certifiée). **Success insights (certification en décembre 2016).** Evaluation de potentiel, Assessment et Development center, Développement de la qualité de vente des collaborateurs et Techniques de Field coaching.

Spécialités sectorielles principalement adressées :

Grande distribution, Distribution spécialisée, Réseaux intégrés, franchisés ou coopératives / Banque, Assurance et Mutuelle / Industrie & Ingénierie / BTP / Logistique & Transport / Santé / Meunerie / Conseil en recrutement



Staffing | Experts | Search & Selection | HR Solutions | Inhouse Services

Mars 2009 à fin septembre 2013 : SEARCH AND SELECTION – Groupe Randstad – Membre de SYNTEC

Cabinet de conseil en recrutement, Chasse de tête, Assessment, Evaluation & Coaching

Novembre 2011 à fin septembre 2013 : Directeur du Développement et Nouveaux Marchés (Paris – 75)

Membre du Comité de Direction – 3 missions principales :

1- Pôle « Assessment, Evaluation & Coaching » :

- Création, déploiement du pôle et des activités au sein du groupe et cabinet.
 - Gestion du centre de profit, P&L, Management opérationnel de l'équipe de Consultants Psychologues en évaluation comportementale & Coordination des Coachs certifiés mandatés en Coaching individuel et/ou team building
 - Commercialisation des offres au sein du groupe & développement actif d'une clientèle externe
 - Pilotage de projets stratégiques RH et/ou de Talent Management
 - Conduite d'Assessment center, Evaluation de potentiel, Evaluation structurée & Development Center
- **Chiffres clefs 2012 :** 1,7 Fte - CA = 223 K€ / MB = 170 K€ / 28 K€ de Contribution d'exploitation sur 1^{ère} année d'exercice

2- Pôle « Ingénierie & Industrie » :

- Industrie (Biens de Conso & Biens de production Industrielle / Agroalimentaire, Chimie & Cosmétologie / Auto, Aéro, Ferroviaire & Défense) / Ingénierie (BTP & Environnement : Energie, Nucléaire, Construction & Multi technique)
- Gestion du centre de profit, P&L et Management opérationnel des 2 pôles pilotés (meilleurs pôles contributeurs nationaux)
 - Développement commercial Grands comptes & Middle Market dans les cibles spécialisées
 - Prestations en propre de recrutement TOP et Middle Management via méthodologies de chasse & approche directe
- **Chiffres clefs 2012 :** 6 Fte – CA = 756 K€ / MB = 763 K€ / MB par Fte 127 K€
Contribution d'exploitation = 273 K€ (+95.5 % vs 2011).

3- Direction commerciale Grands comptes :

- Responsable du Développement commercial Grands Comptes en interne et en externe
- Développement commercial (toutes prestations du cabinet) auprès d'une clientèle Grands Comptes, Réponses à AO (toutes prestations cabinet) et soutenances associées.
- **Poids du portefeuille associé :** 2 M€ / 15 référencements additionnels générés dans la cible
- Coordination de projet et pilotage de campagnes de recrutement et / ou d'évaluation nationales
 - Ambassadeur du cabinet au sein du Comité de Coordination commerciale du groupe, en charge du développement des synergies commerciales (inter branches et inter filiales)

Janvier 2010 – novembre 2011 : **Directrice de Bureau (Bureau de Neuilly sur seine - 92)**

Management opérationnel & Gestion du centre de profit : jusqu'à 17 collaborateurs & 3 Pôles spécialisés

■ **Chiffres clefs 2010** : 14,5 Fte - CA = 1,813 M€ (+24% vs 2009) – MB = 1.760 M€ (+30% vs 2009)

MB / Fte 121 K€ (+30% vs 2009) - Contrib. d'exploitation +300% vs 2009.

■ **Chiffres clefs 2011** : 12,2 Fte – CA = 1,650 M€ (-9% vs 2010) - MB = 1,647 M€ (-6% vs 2010)

MB / Fte 135 K€ (+11% vs 2010) – Contrib.d'exploitation +10% vs 2010

Pilotage de projet : Négociation, pilotage & animation de campagnes (nationales) de recrutement & d'évaluation auprès d'une clientèle grands comptes.

Talent Management : Audit de situation, Conseil organisationnel, Accompagnement au pilotage (force de vente et middle management), Animation de formation (Techniques managériales, Techniques de vente & recrutement)

Mars 2009 à janvier 2010 : **Manager (Neuilly sur seine – 92)**

Pôle Commercial (3 collaborateurs) puis du Pôle Ingénierie (8 collaborateurs)



Octobre 1997 à mars 2009 : RANDSTAD WORK SOLUTIONS – Groupe Randstad

2nd acteur mondial en prestations de services RH

Sept 2005 - Mars 2009 : **Manager régional (IDF) activité Recrutement** – Membre du Comité de Division

Conceptualisation : Création, développement et pilotage opérationnel des activités "placement - recrutement" au sein du groupe Randstad

Elaboration de la stratégie de pénétration marché, Conceptualisation des offres de services sectorielles

Création et animation des modules de formation associés à la nouvelle offre de service (techniques de vente, techniques de recrutement, évaluation des compétences comportementales) destinées au réseau d'agences du groupe

Management opérationnel : 11 collaborateurs (Responsables commerciaux, Consultants, Chargés de recherches) en charge du développement commercial régional et traitement des prestations de placement (Cadres middle).

Management transversal (77 unités & 150 Fte) : Elaboration de la stratégie commerciale et déclinaison opérationnelle, Pilotage & Animation de l'activité sur le réseau d'agences, Accompagnement commercial terrain

Développement Commercial : Ambassadeur commercial sur la région, prospection et développement de comptes clefs nationaux et / ou régionaux, Négociation et pilotage des campagnes de recrutement Grands comptes

■ **Chiffres clefs 2007 : CA BU IDF +136% vs 2006**

■ **Chiffres clefs 2008 : CA BU IDF : +44% vs 2007 (1.915 M€)**

Fév 2000 – Sept 2005 : **Directrice d'agence**

Tertiaire (Paris 8^e & St Denis 93) =

Management opérationnel des centres de profit et équipes de Consultants associées (2 à 4 collaborateurs)

Lancement & Développement commercial de la spécialisation « Assistanat – Compta & Télé service » & animation du groupe métier.

Mise en place de « l'international business concept » (agence pilote en France)

Agence pilote pour le lancement et la conduite de l'approche « placement CDI-CDD » sur la zone de chalandise dès passage de la loi de modernisation sociale en 2005.

Industrie Qualifiée (Pontoise / Argenteuil & Paris Magenta) =

Management opérationnel des centres de profit et équipes de Consultants associés (2 à 5 collaborateurs)

Lancement régional & développement commercial de l'activité spécialisée « Mécanique – chaudronnerie & Soudure »

Création des tests destinés à évaluer les acquis des techniciens, création et application au réseau des fiches métiers et offre de services spécialisés.

Chiffres clefs 2000 : CA 1.6 M€, MB 17% / **2001** : CA 2.06 M€, MB 21% / **2002** : CA 3.6 M€, MB 17.5% /

2003 : CA 1.66 M€ sur unité en création / MB : 20.2% / **2004** : CA 1.9 M€ sur unité en création / MB 19.97%

Oct 1997 – Fév 2000 : **Consultant commercial** - Agence de Pontoise (95)

Spécialités métier développées : Logistique & Mécanique Générale (à l'initiative du lancement de la spécialité métier sur l'agence)

FORMATION

Initiale : Introduction de thèse « La PNL comme outil de Négociation » (1997) / Maîtrise en Ingénierie de Management Commercial (1997) / DUT Techniques de Commercialisation (1995)

Professionnelle : L'entretien de vente / Entretien et Techniques de négociation (Mercuri / 4 Result) / Développement de la qualité de vente des collaborateurs & Techniques de Fieldcoaching (Mercuri) / Mieux recruter pour mieux vendre (Proressence)

Pilotage managérial / Le Manager coach / Mobiliser son équipe autour d'une vision commune (Krauthammer international / Cegos)

Conduire une évaluation comportementale structurée (Technique de questionnement « STAR ») / Outils d'évaluation comportementale et cognitive « SHL » OPQ32, MQ, tests de raisonnement VERIFY / Approche systémique / PNL

Questionnaire de personnalité « PerformanSe » Echo Manager, / Serious game MISIVIAS « SBT »

Formation aux méthodologies d'Assessment Center, d'Evaluation de potentiel et de Development Center « Randstad HR BE »

Certifiée à la Méthode Arc-en-Ciel / AEC Disc et Success Insights



LANGUES PRATIQUÉES

Anglais : Bon niveau (conversationnel & professionnel) / Allemand & Italien : notions & pratiques scolaires à réactiver

DIVERS

Chargée de cours (Université Paris XII) en Techniques de vente (Conception & Animation de 3 modules de formation)

Membre du Conseil d'administration du Foyer Rural de Bassan

Ceinture noire de Viet Vo Dao / Pratique des danses latines et Sévillane / Pratique du Pilates & de la Zumba.

UNIVERSITE DE PARIS XII VAL DE MARNE

I.U.P. COMMERCE ET VENTE

000123 ATTESTATION DE REUSSITE

Le Président de l'Université PARIS XII Val-de-Marne à CRETEIL atteste que

Mademoiselle CARNET Sarah

né(e) le 23 NOVEMBRE 1974 à TASSIN LA DEMI LUNE (RHONE)

A obtenu : Le Diplome de MAITRISE INGENIERIE du COMMERCE et de la VENTE

A Créteil, le 13 FEVRIER 1998 SESSION : 1e SESSION 1997 MENTION : PASSABLE

Signature du Titulaire

Pour Le Président
Le Secrétaire Général



DIPLÔME UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

Vu le décret n° 84-573 du 5 juillet 1984 modifié relatif aux diplômes nationaux de l'enseignement supérieur ;

Vu l'arrêté du 13 septembre 1966 modifié relatif à la liste des spécialités enseignées dans les instituts universitaires de technologie en vue du diplôme universitaire de technologie ;

Vu les pièces justificatives produites par Mlle Sarah CARNET, née le 23 novembre 1974 à Tassin la Demi Lune (69) en vue de son inscription au diplôme universitaire de technologie, spécialité techniques de commercialisation ;

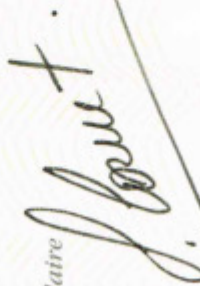
Vu les procès-verbaux du jury attestant que l'intéressée a satisfait au contrôle des connaissances et des aptitudes et au stage prévus par les textes réglementaires ;

le **DIPLÔME UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE**, spécialité **TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**

est décerné à **Mlle Sarah CARNET**

au titre de l'année universitaire 1994-1995

Le titulaire



La Présidente de l'Université
Paris XII Val-de-Marne



Hélène LAMICQ

le Directeur



Gérard DUPEYRAT
Directeur de l'IUT

Fait à Créteil, le **30 MAI 1997**
Le Recteur d'Académie,
Chancelier des universités



Maurice QUÉNÉT



Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

PRÉFECTURE DE LA RÉGION OCCITANIE

Direction régionale des entreprises,
de la concurrence, de la consommation,
du travail et de l'emploi (DIRECCTE)

OCCITANIE

Pôle 3 E

Service régional de contrôle de la
formation et titres professionnels

Unité de contrôle Est

615 bld d'antigone

CS 19002

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 :	Mme SARAH SILVA - CARNET
Adresse :	2 RUE DE L'ANCIEN CIMETIERE 34290 BASSAN
Adresse postale :	2 RUE DE L'ANCIEN CIMETIERE 34290 BASSAN
N° SIRET :	80963109600025
CODE NAF :	Formation continue d adultes
Statut :	Travailleur indépendant

Numéro de déclaration d'activité :
76340914634
Attribué le 22/11/2016

Fait à Montpellier, le 22/11/2016