

Loïc BOUTARD

Directeur

Diplôme de niveau I
20 ans d'expérience dans le champ de
l'entrepreneuriat et de la formation professionnelle

REFERENCES PROFESSIONNELLES



A compter de juin 1999 – Directeur, Conseiller et Formateur BGE – Référent de conventions, gestion globale d'une structure de 15 salariés. Accompagnement et formation ante et post création de porteurs de projet.

Conseiller en accompagnement et formation ante et post création de projet AETE 1997-1999

DYNEFF - Responsable Service Commerce Général – produits pétroliers – restructuration de 16 agences commerciales 1996 – 1997.

CHAMPS D'INTERVENTION

Appel d'offres

Juridique, fiscalité, gestion, finance

Marketing,

Commercial,

Social.

DIPLOME

Ecole supérieure de Commerce de Compiègne (Niveau I) - Spécialisation reprise/création d'entreprise

Préparatoire HEC

DOMAINES DE COMPETENCES

Gestion et développement d'une structure de 15 salariés (appels d'offres, gestion comptable et financière, ressources humaines, réseau partenarial...).

Accompagnement de projet de création et reprise d'entreprise : accueil, diagnostic, étude de marché, définition et mise en place de la stratégie commerciale et de communication, modélisation économique et financière du projet, éléments juridiques, sociaux et fiscaux, RH, intermédiation bancaire.

Connaissance des publics créateurs repreneurs d'entreprise, des acteurs, des dispositifs d'accompagnement et des mesures d'aides aux entreprises, la création / reprise d'entreprise.

Bilan de compétences, définition de projet professionnel, prescription de formations

Informatique et nouvelles technologies (bureautique, infographie, programmation)

Animation de groupes et formations thématiques

ANIMATION DE FORMATIONS

⇒ **COMMERCIAL** : étude de marché, méthodologie de recherche d'information, les acteurs du marché (clients, fournisseurs, concurrents), le plan d'action commerciale, les différentes techniques d'enquête.

⇒ **APPEL D'OFFRES** : Se familiariser avec la lecture du cahier des charges ; analyser et formaliser des réponses aux appels d'offres ; mettre en adéquation la proposition et le message avec un objectif commun : la qualité.

Nicolas DUFOUR
Responsable Pôle Incubation

Diplôme de niveau II
11 ans d'expérience dans le champ de
l'entrepreneuriat et de la formation professionnelle

REFERENCES PROFESSIONNELLES



A compter de février 2014 – Responsable Pôle incubation, hébergement NUCLEUM – BGE Languedoc Catalogne

Accompagnement et formation ante et post création de porteurs de projet.

2005 – 2013 : Crédit Agricole - Responsable Agences Pyrénées et Anatole France – Narbonne. 9.5 ETP, 4700 clients.

CHAMPS D'INTERVENTION

Juridique, fiscalité, gestion, finance
Marketing,
Commercial, communication
Appel d'offres

DIPLOME

DESSI – DUCIM – Consultant en Management
Classe préparatoire HEC

DOMAINES DE COMPETENCES

Référent de conventions partenariales.

Accompagnement de projet de création et reprise d'entreprise : accueil, diagnostic, étude de marché, définition et mise en place de la stratégie commerciale et de communication, modélisation économique et financière du projet, éléments juridiques, sociaux et fiscaux, RH, intermédiation bancaire.

Connaissance des publics créateurs repreneurs d'entreprise, des acteurs, des dispositifs d'accompagnement et des mesures d'aides aux entreprises, la création / reprise d'entreprise.

Bilan de compétences, définition de projet professionnel, prescription de formations

Informatique et nouvelles technologies (bureautique, infographie, programmation)

Animation de groupes et formations thématiques

ANIMATION DE FORMATIONS

⇒ **COMMERCIAL** : étude de marché, méthodologie de recherche d'information, les acteurs du marché (clients, fournisseurs, concurrents), le plan d'action commerciale, les différentes techniques d'enquête.

⇒ **APPEL D'OFFRES** : Se familiariser avec la lecture du cahier des charges ; analyser et formaliser des réponses aux appels d'offres ; mettre en adéquation la proposition et le message avec un objectif commun : la qualité.

Eugénie BRUNIES RAFFY

Responsable Formation

Référente handicap et formés à l'égalité
hommes/femmes

Diplôme de niveau II

8 ans d'expérience dans le champ de l'entrepreneuriat

REFERENCES PROFESSIONNELLES



A compter de Septembre 2016 : Responsable Formation - mise en place et animation de sessions de formations

Conseillère pépinière couveuse NUCLEUM/BGE - Accompagnement ante et post création de porteurs de projet, mise en place et animation de sessions de formations 2015-2016

Conseillère en accompagnement ante et post création de porteurs de projet-BGE Grand Biterrois - 2014

Conseillère de clientèle professionnels - Banque Courtois - 2011- 2013

Conseillère de clientèle professionnels - Crédit Mutuel du Sud-Ouest - 2009-2011

CHAMPS D'INTERVENTION

Juridique, fiscalité, gestion

Marketing,

Financement de la création/reprise d'entreprise,

Commercial

Communication

DIPLOME

Master II Management, option Droit et Gestion

Master I Droit des affaires, spécialité Droit de l'Entreprise et Fiscalité

Université de Toulouse

DOMAINES DE COMPETENCES

Accompagnement de projet de création et reprise d'entreprise : accueil, diagnostic, étude de marché, définition et mise en place de la stratégie commerciale et de communication,

Connaissance des publics créateurs repreneurs d'entreprise, des acteurs, des dispositifs d'accompagnement et des mesures d'aides aux entreprises, la création / reprise d'entreprise. Spécialisation en commerce et CHR

Emergence et sensibilisation à la création d'entreprise

Bilan de compétences, définition de projet professionnel, prescription de formations

Informatique et nouvelles technologies (bureautique, infographie, programmation)

Animation de groupes et formations thématiques

ANIMATION DE FORMATIONS

⇒ **COMMERCIAL** : étude de marché, méthodologie de recherche d'information, les acteurs du marché (clients, fournisseurs, concurrents), le plan d'action commerciale, les différentes techniques d'enquête.

⇒ **COMMUNICATION** : définition, 5 règles à retenir, réfléchir pour mieux partir, faire les **bons choix**, **passer à l'action, piloter son plan de communication**

Sandrine PONTAL

Conseiller - Formateur

Baccalauréat

20 ans d'expérience dans le champ de
l'entrepreneuriat et du développement de l'entreprise

REFERENCES PROFESSIONNELLES



A compter de décembre 2017 – responsable territoriale Gard Lozère – Coordinatrice territoriale - Référente de conventions. Accompagnement et formation ante et post création de porteurs de projet.

Conseiller Entreprise PME (20 – 500 salariés)
2008 – 2017 Groupe AESIO – juridique, social et fiscal

Conseiller en gestion de patrimoine 2004 – 2008
ACCI PLUS PATRIMOINE

Gestionnaire CREDIT AGRICOLE 1995 - 2001

CHAMPS D'INTERVENTION

Juridique, fiscalité, gestion, finance

Marketing,

Commercial, communication

Protection sociale

DIPLOME

Baccalauréat Techniques Quantitatives de Gestion

DOMAINES DE COMPETENCES

Référente de conventions partenariales.

Coordinatrice BGE sur les territoires du Gard et de la Lozère

Gestion opérationnelle des lieux d'accueil

Accompagnement de projet de création et reprise d'entreprise : accueil, diagnostic, étude de marché, définition et mise en place de la stratégie commerciale et de communication, modélisation économique et financière du projet, éléments juridiques, sociaux et fiscaux, RH, intermédiation bancaire.

Connaissance des publics créateurs repreneurs d'entreprise, des acteurs, des dispositifs d'accompagnement et des mesures d'aides aux entreprises, la création / reprise d'entreprise.

Animation de groupes et formations thématiques

ANIMATION DE FORMATIONS

⇒ **JURIDIQUE** : Statuts, incidences sociales et fiscales.

⇒ **COMMERCIAL** : étude de marché, méthodologie de recherche d'informations, techniques de vente, plan d'actions.

Audrey PAGES ROJAS

Conseillère -formatrice

Diplôme de niveau III

17 ans d'expérience dans le champ de l'entrepreneuriat et de la formation professionnelle

REFERENCES PROFESSIONNELLES



A compter de Février 2014 : Responsable Territorial Antenne P.O - accompagnement et formation ante et post création

Conseillère en accompagnement et formation ante et post création - BGE - 2001-2014

CHAMPS D'INTERVENTION

Juridique, fiscalité, gestion
Marketing,
Financement de la création/reprise d'entreprise,
Commercial
Communication

DIPLOME

BTS Assistant de Gestion PME PMI.

DOMAINES DE COMPETENCE

Accompagnement de projet de création et reprise d'entreprise : accueil, diagnostic, étude de marché, définition et mise en place de la stratégie commerciale et de communication,

Connaissance des publics créateurs repreneurs d'entreprise, des acteurs, des dispositifs d'accompagnement et des mesures d'aides aux entreprises, la création / reprise d'entreprise. Spécialisation en commerce et CHR

Emergence et sensibilisation à la création d'entreprise

Bilan de compétences, définition de projet professionnel, prescription de formations

Informatique et nouvelles technologies (bureautique, infographie, programmation)

Animation de groupes et formations thématiques

ANIMATION DE FORMATIONS

⇒ **COMMERCIAL** : étude de marché, méthodologie de recherche d'information, les acteurs du marché (clients, fournisseurs, concurrents), le plan d'action commerciale, les différentes techniques d'enquête.

⇒ **COMMUNICATION** : définition, 5 règles à retenir, réfléchir pour mieux partir, faire les **bons choix**, **passer à l'action**, **piloter son plan de communication**

Laurence DELMAS

Conseillère - formatrice

Diplôme de niveau II

20 ans d'expérience dans le champ de la création et du développement d'entreprise.

REFERENCES PROFESSIONNELLES



A compter de 2007 : Gérante de « la boîte du créateur en Lauragais », adhérente au réseau BGE depuis janvier 2011 - Accompagnement et formation ante et post création de porteurs de projet

Conseillère en accompagnement et formation ante et post création - la boîte du créateur en Lauragais-2006-2007

Conseillère en accompagnement et formation ante et post création - ARPPSA- 1997-2006

CHAMPS D'INTERVENTION

Juridique, fiscalité, gestion

Marketing,

Financement de la création/reprise d'entreprise,

Commercial

Communication

DIPLOMES

Ecole de l'Entrepreneuriat de l'économie sociale et solidaire (Niv II)

Montpellier

DOMAINES DE COMPETENCES

Accompagnement de projet de création et reprise d'entreprise : accueil, diagnostic, étude de marché, définition et mise en place de la stratégie commerciale et de communication,

Connaissance des publics créateurs repreneurs d'entreprise, des acteurs, des dispositifs d'accompagnement et des mesures d'aides aux entreprises, la création / reprise d'entreprise. Spécialisation en commerce et CHR

Emergence et sensibilisation à la création d'entreprise

Bilan de compétences, définition de projet professionnel, prescription de formations

Informatique et nouvelles technologies (bureautique, infographie, programmation)

Animation de groupes et formations thématiques

ANIMATION DE FORMATIONS

⇒ **COMMERCIAL** : étude de marché, méthodologie de recherche d'information, les acteurs du marché (clients, fournisseurs, concurrents), le plan d'action commerciale, les différentes techniques d'enquête.

⇒ **COMMUNICATION** : définition, 5 règles à retenir, réfléchir pour mieux partir, faire les **bons choix**, **passer à l'action, piloter son plan de communication**

Caroline LAGALLE

Conseillère-formatrice

Diplôme de niveau II

11 ans d'expérience dans le champ de l'entrepreneuriat et de la formation professionnelle

REFERENCES PROFESSIONNELLES



A compter de juillet 2010 – Conseillère et Formatrice BGE – Référente de conventions,

ACS2000 - Chargée de Mission Economie sociale & solidaire Responsable d'association, animation de réseau d'accompagnement de porteurs de projet, communication - 2007 – 2009

Consultante en sociologie du développement– Bureau d'études BECR – Nouakchott (Mauritanie) : recherche sur la formation ; l'emploi et la création d'entreprise, le développement économique et social en milieu urbain, contribution à la politique de développement d'une ONG 2005- 2006.

CHAMPS D'INTERVENTION

Juridique, fiscalité, gestion, finance

Marketing,

Commercial, communication

DIPLOME

MASTER II Professionnel « Anthropologie et Métiers du développement »

Université d'Aix en Provence

DOMAINES DE COMPETENCES

Référente de conventions partenariales.

Accompagnement de projet de création et reprise d'entreprise : accueil, diagnostic, étude de marché, définition et mise en place de la stratégie commerciale et de communication, modélisation économique et financière du projet, éléments juridiques, sociaux et fiscaux, RH, intermédiation bancaire.

Connaissance des publics créateurs repreneurs d'entreprise, des acteurs, des dispositifs d'accompagnement et des mesures d'aides aux entreprises, la création / reprise d'entreprise.

Bilan de compétences, définition de projet professionnel, prescription de formations

Informatique et nouvelles technologies (bureautique, infographie, programmation)

Animation de groupes et formations thématiques

ANIMATION DE FORMATIONS

⇒ **COMMERCIAL** : étude de marché, méthodologie de recherche d'information, les acteurs du marché (clients, fournisseurs, concurrents), le plan d'action commerciale, les différentes techniques d'enquête.

⇒ **COMMUNICATION** : définition, 5 règles à retenir, réfléchir pour mieux partir, faire les **bons choix**, **passer à l'action**, **piloter son plan de communication**

Charline NAZARET

Conseiller-formateur

Diplôme de niveau II

7 ans d'expérience dans le champ de l'entrepreneuriat et de la formation professionnelle

REFERENCES PROFESSIONNELLES



A compter de janvier 2016 – Conseillère et Formatrice BGE – Référente de conventions CitésLab. Accompagnement et formation ante et post création de porteurs de projet.

Conseiller en accompagnement et formation ante et post création de projet CCI Lozère 2011 - 2015

CHAMPS D'INTERVENTION

Juridique, fiscalité, gestion, finance
Marketing,
Commercial, communication

DIPLOME

MASTER II Professionnel « transmission et développement des PME »

Université Montpellier I

DOMAINES DE COMPETENCES

Référente de conventions partenariales.

Accompagnement de projet de création et reprise d'entreprise : accueil, diagnostic, étude de marché, définition et mise en place de la stratégie commerciale et de communication, modélisation économique et financière du projet, éléments juridiques, sociaux et fiscaux, RH, intermédiation bancaire.

Connaissance des publics créateurs repreneurs d'entreprise, des acteurs, des dispositifs d'accompagnement et des mesures d'aides aux entreprises, la création / reprise d'entreprise.

Bilan de compétences, définition de projet professionnel, prescription de formations

Informatique et nouvelles technologies (bureautique, infographie, programmation)

Animation de groupes et formations thématiques

ANIMATION DE FORMATIONS

⇒ **JURIDIQUE** : Statuts, incence sociales et fiscales.

⇒ **COMPTABILITE GESTION** : Se familiariser avec les obligations légales incombant à l'entreprise en matière de comptabilité/gestion. Gestion prévisionnelle, mise en place de tableaux de bord.

Isabelle MERIADEC

Conseillère-formatrice

Diplôme de niveau II

1 an d'expérience dans le champ de la formation professionnelle

REFERENCES PROFESSIONNELLES



A compter de Février 2017 – Conseillère et Formatrice BGE – Référente de conventions,

Accompagnement et formation ante et post création de porteurs de projet.

2015 – 2017 : Gérante d'AGN – Assistance Gestion Narbonne. Soutien Administratif aux professionnels.

2007 – 2008 : Directrice Générale de l'UDAF

1997 – 2007 : Direction de plusieurs maisons de retraite.

1995 – 1997 : groupe BPCE – Service des crédits.

CHAMPS D'INTERVENTION

Juridique, fiscalité, gestion, finance

Marketing,

Commercial, communication

DIPLOME

Institut d'Etudes Politiques Aix en Provence section économique et financière - option internationale.développement »

DOMAINES DE COMPETENCES

Accompagnement de projet de création et reprise d'entreprise : accueil, diagnostic, étude de marché, définition et mise en place de la stratégie commerciale et de communication, modélisation économique et financière du projet, éléments juridiques, sociaux et fiscaux, RH, intermédiation bancaire.

Connaissance des publics créateurs repreneurs d'entreprise, des acteurs, des dispositifs d'accompagnement et des mesures d'aides aux entreprises, la création / reprise d'entreprise.

Bilan de compétences, définition de projet professionnel, prescription de formations

Animation de groupes et formations thématiques

ANIMATION DE FORMATIONS

⇒ **COMMERCIAL** : étude de marché, méthodologie de recherche d'information, les acteurs du marché (clients, fournisseurs, concurrents), le plan d'action commerciale, les différentes techniques d'enquête.

⇒ **COMMUNICATION** : définition, 5 règles à retenir, réfléchir pour mieux partir, faire les **bons choix**, **passer à l'action**, **piloter son plan de communication**

Mélanie BARGE

Conseillère-formatrice

Diplôme de niveau I
3 ans d'expérience dans le champ de l'entrepreneuriat
et de la formation professionnelle

REFERENCES PROFESSIONNELLES



A compter de janvier 2015 –
Conseillère et Formatrice BGE, en charge des
publics issus du Service d'Amorçage de Projets
CitesLab.

Accompagnement et formation ante et post
création de porteurs de projet.

CHAMPS D'INTERVENTION

Juridique, fiscalité, gestion, finance
Marketing,
Commercial, communication

DIPLOME

Ecole Supérieure de Commerce de Clermont
Ferrand – Master II Grande Ecole Management

DOMAINES DE COMPETENCES

Accompagnement de projet de création et reprise
d'entreprise : accueil, diagnostic, étude de marché,
définition et mise en place de la stratégie
commerciale et de communication, modélisation
économique et financière du projet, éléments
juridiques, sociaux et fiscaux, RH, intermédiation
bancaire.

Connaissance des publics créateurs repreneurs
d'entreprise, des acteurs, des dispositifs
d'accompagnement et des mesures d'aides aux
entreprises, la création / reprise d'entreprise.

Bilan de compétences, définition de projet
professionnel, prescription de formations

Animation de groupes et formations thématiques

ANIMATION DE FORMATIONS

⇒ **COMMERCIAL** : étude de marché, les acteurs du
marché (clients, fournisseurs, concurrents), le plan
d'action commerciale.

⇒ **JURIDIQUE** : Statut juridique, social, fiscal.

Raquel PIRES TEIXEIRA

Conseillère-formatrice

Diplôme de niveau II

3 ans d'expérience dans le champ de l'entrepreneuriat et de la formation professionnelle

REFERENCES PROFESSIONNELLES



A compter de septembre 2016 – Conseillère et Formatrice BGE, en charge des publics de la Pépinière d'entreprise / couveuse d'activités « NUCLEUM »

Accompagnement et formation ante et post création de porteurs de projet.

CHAMPS D'INTERVENTION

Juridique, fiscalité, gestion, finance
Marketing,
Commercial, communication

DIPLOME

MASTER II Professionnel « Transmission et développement des PME »
Université Montpellier I

DOMAINES DE COMPETENCES

Accompagnement de projet de création et reprise d'entreprise : accueil, diagnostic, étude de marché, définition et mise en place de la stratégie commerciale et de communication, modélisation économique et financière du projet, éléments juridiques, sociaux et fiscaux, RH, intermédiation bancaire.

Connaissance des publics créateurs repreneurs d'entreprise, des acteurs, des dispositifs d'accompagnement et des mesures d'aides aux entreprises, la création / reprise d'entreprise.

Bilan de compétences, définition de projet professionnel, prescription de formations

Informatique et nouvelles technologies (bureautique, infographie, programmation)

Animation de groupes et formations thématiques

ANIMATION DE FORMATIONS

⇒ **COMMERCIAL** : étude de marché, les acteurs du marché (clients, fournisseurs, concurrents), le plan d'action commerciale.

⇒ **FINANCIER** : Plan de financement, comptes d'exploitation, seuil de rentabilité, plan de trésorerie, bilan

Laetitia ALASO

Chargée de comptabilité-formatrice

DCG

17 ans d'expérience dans le champ de l'expertise comptable

REFERENCES PROFESSIONNELLES



A compter de Janvier 2015 – Chargée de comptabilité et Formatrice BGE, en charge des entrepreneurs à l'essai et chefs d'entreprise hébergés au sein de la Pépinière d'entreprises/couveuse d'activités « NUCLEUM »

2003 – 2015 : Cabinet d'expertise comptable Marc Girault – Narbonne - Comptable

DOMAINES DE COMPETENCES

Référente de conventions financières

Suivi comptable et financier de 25 entrepreneurs à l'essai, appui comptable et financier auprès de 16 entrepreneurs hébergés au sein de la Pépinière d'entreprise.

Animation de groupes et formations thématiques

CHAMPS D'INTERVENTION

Fiscalité, gestion, finance

DIPLOME

Diplôme de Comptabilité et de Gestion métiers du développement »

ANIMATION DE FORMATIONS

⇒ **COMPTABILITE / FINANCE** : tenue d'une comptabilité, principaux paramètres de gestion, initiation à la saisie comptable.

⇒ **FISCALITE** : TVA, CFE, IR, IS.

Jessica BROUT

Responsable administrative

Niveau Bac + 2 (non validé)

6 ans d'expérience dans le champ du suivi administratif de conventions

REFERENCES PROFESSIONNELLES



A compter de mars 2012 – Responsable administrative BGE – suivi des conventions. Administratrice de la base de données Jungo

DOMAINES DE COMPETENCES

Référente du suivi des conventions locales.

Gestion des extranets Jungo, Agefiph, ASP Nacre, FSE et prêt nacre.

Connaissance des publics créateurs repreneurs d'entreprise, des acteurs, des dispositifs d'accompagnement.

CHAMPS D'INTERVENTION

Administratif

Requêtes

Achats

Téléphonie internet

DIPLOME

Niveau BTS secrétariat comptabilité (non validé)

ANIMATION DE FORMATIONS

Sans objet

Sabine AUTIE

Assistante administrative

Bac

25 ans d'expérience dans le champ du suivi administratif et commercial

REFERENCES PROFESSIONNELLES



A compter de juin 2014 – Secrétaire administrative
BGE – bureau de Perpignan

2013 – 2014 : Secrétaire trilingue – Pôle Emploi

1996 – 2011 : divers emplois d'assistante
administrative et commerciale

1989 – 1995 : accompagnatrice de voyages -
Viarama

1980 – 1988 Secrétaire commerciale – entreprise
familiale

DOMAINES DE COMPETENCES

Gestion des extranets Jungo, Agefiph, ASP
Nacre, FSE et prêt nacre.

Connaissance des publics créateurs repreneurs
d'entreprise, des acteurs, des dispositifs
d'accompagnement.

CHAMPS D'INTERVENTION

Administratif

Requêtes

Achats

Téléphonie internet

DIPLOME

Baccalauréat

ANIMATION DE FORMATIONS

Sans objet



Pascal ROCHA

Résidence les cigales Bat B
28 Rue Paul Vidal
11100 Narbonne
Tél. 06 61 18 24 34
contact@epheseweb.com

Dynamique et
patient Savoir fonctionnel
Pédagogue Méthodologie
de travail Autodidacte

52 ans - Marié
Permis B + véhicule
Déplacements dans toute la France

FORMATEUR, Web, PAO • GRAPHISTE

■ EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2006 - 2016 | Formateur - Consultant - Graphiste Web PAO

Formateur pour la BGE Languedoc Roussillon et des Pyrénées Orientales Centre de formation Formation Stratégique - Alès
Centre de formation Dewan - IT Consulting - Montpellier
Centre de formation Adab services - Paris.
Centre de formation Feal Europe - Paris
Centre de formation Capformation 34 - Béziers.
Formation MSD France - Le médicament, Internet et sa pratique.
Formation intra entreprise mise à jour des connaissances et optimisation des logiciels dans l'entreprise.

2004 - 2014 | Infographiste Web PAO - Intégrateur Web (indépendant)

Création de sites internet, création de communication presse.

2000 - 2002 | Vendeur Intégrateur informatique assistant chef de rayon

Carrefour RMS - Narbonne - (pour la société Promaco).

2000 | Commercial publicitaire

Radio Narbonne Méditerranée.

1996 - 1999 | Responsable service après vente

Centre Educatif Leclerc Sodinetz - Itzehou.

■ FORMATION PROFESSIONNELLE

2004 | Formation aux maîtrises des techniques du Web

Organisée par la chambre des métiers du Languedoc Roussillon.
Maîtrise des logiciels Photoshop, Dreamweaver.
Maîtrise des langages Web HTML, CSS.

1999 | Formation à la maintenance informatique

S.A.V Informatique de premier niveau. Centrale BUT.

1993 - 1994 | Formation aux techniques de vente

Qualité du relationnel commercial, l'argumentaire commercial, le relationnel avec le client.

■ COMPETENCES

Formateur

Formation Adobe Photoshop

tous niveaux
CS2, CS3, CS4, CS5, CS6, CC

Formation Adobe Illustrator

tous niveaux
CS2, CS3, CS4, CS5, CS6, CC

Formation Adobe Indesign

tous niveaux
CS3, CS4, CS5, CS6, CC

Formation Dreamweaver

tous niveaux
MX, 8, CS3, CS4, CS5, CS6, CC

Formation HTML4, HTML5

tous niveaux

Formation CSS2, CSS3

tous niveaux

Formation CSS2, CSS3

tous niveaux

Formation Créer son site de A à Z

tous niveaux

Formation Wordpress

tous niveaux

Infographiste Web - PAO - Maquettiste

Création de chartes graphiques Web

Gestion des devis clients

Gestion du cahier des charges Web

Optimisation de navigation Web

Maquettage de sites Internet

Créations publicitaires Web

Création PAO

Gestion des devis clients

Créations publicitaires support papier

Maquettage de projets, cartes de visite, création de logos.

■ CENTRES D'INTERETS

Sport : randonnée, natation, VTT, footing = Les nouvelles technologies
Hobby : l'informatique

Christophe Verrier

11120 Argeliers – 66400 Céret



09 54 40 19 66 ou 06 99 37 37 05



contact@christopheverrier.com



@ChristVerrier



36 ans,
Concubinage
2 enfants

FORMATEUR SOLUTIONS WEB ET WEBMARKETING

Compétences Professionnelles

- Autonome, rigoureux et organisé
- Aléance relationnel, sens de l'écoute
- Polyvalent et persévérant
- Esprit d'analyse et curieux
- Accueil, découverte, conseil et négociation avec les clients
- Développement de portefeuilles partenaires
- Organisation et animation de formations ou conférences
- Recherche et analyse, veille, rédaction documents techniques
- Utilisation courante de nombreux logiciels (Office, Adobe, CMS, Infogrance...), maîtrise de langages web (HTML, CSS, PHP)

Expériences Professionnelles

Depuis 2012 Entrepreneur - DigITela / MyProjet

- 2016 – Repreneur de l'agence e-monsite MyProjet
- 2015 - Fondateur de DigITela.fr : Consultant et formateur en solution Internet / E-commerce.
- Depuis 2 ans - Chargé d'enseignement vacataire pour l'Université de Montpellier, pour l'IUT Béziers (MMI) et TIC) et Université Paul Valéry (Master Tourisme 1 et 2)
- 13 mois - Direction commerciale et formateur pour Reservoir34 / Weesbe (Montpellier)

2007-2012 Responsable partenariats Doyousoff - 5 ans

- Développement / animation des ventes des réseaux de partenaires commerciaux
- Développement / formation des partenariats techniques du logiciel Powerboutique
- Animation d'ateliers dans les réseaux institutionnels (France)
- Animation de salons et conférences en régions.

2005-2007 Vendeur Secteur Peugeot - 2 ans

- Accueil, négociation et vente de véhicules neufs et occasions Peugeot aux particuliers et professionnels.
- Gestion et développement commercial du secteur «canton de Glinestas» (nord-ouest de Narbonne).

2003-2005 Attaché Commercial Adab-Services - 18 mois

- Chargé de prospection et de prise de rendez-vous, négociation et vente de site Internet auprès d'entreprise et professionnel
- Rédaction des cahiers des charges, support technique et suivi de production des sites des clients.
- Organisation de sessions de formations informatiques.

2000-2005 Préparateur Informatique Cegedim - 3 ans

- Traitements, déboulonnages et restructurations de bases de données clients pour la création de fichiers d'adressages
- Personnalisation laser de documents, routages postaux.

Formations / Diplômes

2016 Formation de formateur (niv2)

Pyip (34)

2014 Formation de formateur (niv 1)

Solutial (34)

2014 Webmarketing et médias sociaux

CibleWeb Béziers (34)

2013 Comptabilité, gestion, création d'entreprise

Couveuse d'activité Cible Béziers (34)

2011 Prise de parole en public

Demos Paris (75)

2004 Titre professionnel Attaché Commercial

AFFA de Nîmes (30)

2000 BTS Informatique de Gestion

CFA UTEC Industrie à Emerainville (77)

1999 BAC STI Génie Mécanique

Lycée Jean Macé à Vitry sur Seine (94)

Informations Complémentaires

Langue : Anglais lu, écrit

Permis : Auto, Moto et Bateaux

Loisirs

Mécanique, vélo, plongée
Animation du blog : www.rougeturbo.com

Karine Meyer

Marketing - Commerce - Communication
Vin et Oenotourisme
Gestion de projet - trilingue



07 86 83 61 59

meyer.karine11@gmail.com

Résidence à
Narbonne (11)

Permis B

Expériences

2013 - 2016

Directrice domaine viticole - Cadre dirigeant Château Haut Gilon - Groupe «Les Vignobles Foncalieus»

Mission : transformer le site en destination prestige, redéfinir la stratégie marketing et concevoir la communication B to B et B to C, développer le chiffre d'affaire caveau et hébergements, analyser les besoins et former les équipes aux nouvelles exigences, conception et organisation événementielle B to C, création de partenariats en France et à l'international

2012

Développement stratégique - Gestion de projet Château Cabezac + Vinsuberge

Analyse du potentiel de développement commercial B to C, pilotage de la stratégie de communication, prévisionnel budgétaire et suivi des coûts, création de partenariats avec les organismes institutionnels et prescripteurs, organisation événementielle

2007-2011

Responsable pédagogique - Tourisme et Oenotourisme Fondation INFA

Référente et formatrice pour trois diplômes tourisme et oenotourisme, conception et promotion des programmes, organisation événementielle, chargée de communication

depuis 2008

Conseil «Techniques de vente et marketing» Profession libérale

Coach en stratégie commerciale et techniques de vente, accompagnement de créateurs d'entreprise en stratégie marketing et positionnement commercial, chargée de presse allemande pour la CCI de Béziers (projet ligne RyanAir Düsseldorf)

1991-2006

Chargée commerciale & responsable marketing, promotion immobilière, vente, logistique

Garrigae/ Premobâtisse : Responsable commerciale B to C
Chévignon Accessoires : Export Allemagne/ Suisse/ Autriche
Mazinter SA : Transport international et procédures de douane

Langues

Allemand
langue maternelle

Anglais
courant

Diplômes

«Chargée de communication et e-marketing»

Diplôme INCP
Niveau Master I
Mancoré Paris - 2016/2017

Stratégie et promotion projet
Tourisme durable
DU Master II
Université de Montpellier - 2013

BTS Commerce
International

Bac allemand
mathématique/ sociologie

Champs d'intervention

Ingénierie du tourisme
Négociation commerciale
Conception stratégie,
marketing, communication

Qualités

Esprit analytique & synthétique
Pédagogue et organisée
Engagée et créative
Sens du contact client

Certifications

Agrément qualité ISO 9001
sans audit

Informatique

Pack Office, InDesign,
Wordpress, Réseaux sociaux

Sébastien DÉMOULIN
35 ans
Port : 06.81.19.48.22
e-mail : seb.demoulin@wanadoo.fr



Conseiller d'entreprises / Formateur en création d'entreprise

Compétences:

Gestion de projet en création, reprise, développement et transmission d'entreprises

- Analyse des opportunités
- Orientation pour la faisabilité commerciale (Etude de marché, prospects...)
- Élaboration et validation du plan financier et montage dossiers d'aides
- Conseil en stratégie de développement
- Suivi développement
- Conseil droit des affaires et fiscalité des entreprises
- Veille économique, juridique, fiscale et sociale.

Formation aux dirigeants et aux créateurs d'entreprise

- Formation sur la démarche de création d'entreprise
- Comment lire son bilan et réaliser des tableaux de bord.

Action de développement économique

- Animation du réseau d'institutionnels
- Actions de développement économique sur les territoires
- Sensibilisation à la création d'activité

Expériences

Mai 2013 à Aujourd'hui : **CER France Perpignan**, Conseiller d'entreprise et chargé de développement
Octobre 2007- Avril 2013 : **Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Aude**, Conseiller d'entreprises et référent Environnement et Innovation
Avril /2006 à Janvier 2007 : **CEEI Montpellier Agglomération Cap alpha Cap Omega**, Chargé de mission porteurs de projets
2006 : **CEEI Rivesaltes**, Chargé de mission conduite de projet (3 mois)

Formations:

2006 : **Master 2 Création reprise et transmission d'entreprises** Clermont Ferrand, mention bien
2005 : **Master 1 Management des PME et Entrepreneuriat** Montpellier, mention assez bien
2002 : **DUT Gestion des entreprises et administration** Perpignan, mention assez bien
2000 : **Baccalauréat Economique et Sociale**, mention assez bien

Langues :

Anglais : niveau universitaire
Espagnol : niveau universitaire
Catalan : niveau courant

Divers :

Pratique de sports régulière (football, rugby, course) et en club.
Bénévole dans diverses associations
Titulaire du permis de conduire et véhicule personnel
Titulaire de l'attestation de la formation aux premiers secours.

Jean-Claude CORTINAS

34 bis, Boulevard Charles Mourier 34620 BERNIS

06.71.59.63.96 @mail: jc.cortinas1@gmail.com

Expériences Professionnelles

1974 - Avocat stagiaire barreau d'Avignon.

1977 - Création cabinet d'avocat barreau de Nîmes

1984 - Création d'un cabinet à vocation régionale d'avocat spécialisé à destination des entreprises de transports (droit des transports, droit social, droit des sociétés et pénal transport) barreau d'Avignon.

1992 - Avocat associé cabinet ROUSSEL barreau de Montpellier

1994 - Obtention des spécialités droit social et droit commercial

1996 - Rachat d'un cabinet à Marseille- reprise de l'activité spécialisée à destination des entreprises de transports.

2006 - Cessation de mon activité libérale d'avocat dans le cadre du souhait de revenir sur Nîmes pour préparer ma retraite.

2006 - Directeur juridique groupe des Transports CAPELLE à Vézénobres (30) qui était un de mes principaux clients.

2017 - Septembre 2017 mise à la retraite.

Études et Formations

- Etudes secondaire Lycée Dhuoda à Nîmes (30)

- Etudes supérieures Faculté de droit de Montpellier de 1967 à 1973

- Niveau de sortie 1ère année de DESS de droit privé.

- Septembre 1973 obtention sur concours du diplôme d'Avocat.

Compétences

Maitrise experte du droit social et commercial sur le plan juridique (conseil) et judiciaire (procédure contentieuse - Conseil de Prud'hommes et Tribunaux de commerce).

Formation de dirigeants d'entreprises et de cadres dirigeants en droit social dans le cadre de mon activité d'avocat pour le compte d'adhérents de syndicats patronaux du transport (FNTR, TLF, UNOSTRA). Formations prises en charge par l'AFT ou Promotrans.



Charlotte Ricard

FORMATRICE - CONSULTANTE EN DÉVELOPPEMENT DURABLE & EN RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE (RSE)

ÉTHIQUE PROFESSIONNELLE

“ J’ai à cœur d’accompagner les organisations qui ont des valeurs fortes et qui s’engagent. Je suis reconnue pour les aider à se déployer en me servant du développement durable comme levier économique. ”

CONTACT

CREALEAD - CharlottEco
55 rue St-Cléophas
34070 Montpellier
charlotteco@ntymail.com
07 87 01 28 19

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

FORMATRICE

- ♻️ Démarche éco-responsable dans un hôtel 2* (Montpellier) ⇒ diagnostic initial, sensibilisation, préconisations d’améliorations et accompagnement
- ♻️ Formation à l’animation d’activités sportives et durables ⇒ animation d’une formation de 2 jours prise en charge par Uniformation

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Gestion de groupes
Animation de jeux collaboratifs
Intelligence collective & co-construction
Participation à des conférences
Communication positive et incitative

CONSULTANTE

- ♻️ Groupe de Travail “Développement Durable” Fédération de Roller - Derby ⇒ partage de pratiques durables, coordination d’actions nationales
- ♻️ Jury de BTS (option Développement Durable) et de Master (Masteuriales) ⇒ évaluation de projets étudiants

ANIMATRICE

- ♻️ Organisation du Salon de l’écologie
- ♻️ Afterworks : pratiques durables au bureau, valoriser ses biodéchets
- ♻️ Animation d’un jeu collaboratif sur la création d’une organisation responsable

FORMATION ACADÉMIQUE

Ingénierie en Ecologie et en Gestion de la biodiversité (Université de Montpellier, 2014)
Formation à la gestion d’entreprises éthiques (EtikaMondo, 2017)

ENGAGEMENT ASSOCIATIF

Salon de l’écologie, protection des cétacés, des requins et des raies de Méditerranée, Roller-Derby, Montpellier Zéro Déchet



Claire SAVY

événementiel conception rédaction

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

new bizz

Sensibilité de la problématique client - Participation à la création de concepts originaux - Conseil en contenus stratégiques de l'idée différenciate - Organisation et encadrement des ressources internes et/ou externes - Rédaction de recommandations stratégiques - Suivi et encadrement des équipes créatives (copy, design, scénaristique) - Sélection des prises de parole - Construction budgétaire - Présentation des projets/bilan des opérations

suivi de projet

Ancrage dans l'exercice du relationnel client - Maîtrise des contraintes d'une opération - Mise en place opérationnelle de l'idée différenciate - Suivi de réalisation de l'opération : tenue du micro-planing, suivi de création, de fabrication, rédaction et diffusion des comptes-rendus de missions - Suivi budgétaire et recherche d'optimisation des postes d'achat - Suivi de facturation clients et prestataires - Tenue d'un échéancier - Recrutement - Relations avec les équipes internes et prestataires - Alertes sur les faits bloquants

opérationnel/terrain

Suivi de montage/démontage de l'événement - Encadrement des participants/prestataires sur le terrain - Débriefing et ajustement de l'opération pendant sa phase de réalisation - Mise à jour du reporting - Coaching et encadrement des répétitions avec les équipes techniques et les clients (son, light, vidéo, tapis etc...) - Lien avec les équipes logistiques et/ou administratives - Veille au bon déroulement opérationnel

compétences parallèles

Capacité à intégrer l'environnement et la culture d'une marque - Ancrage rédactionnel - Connaissance de la chaîne graphique - Maîtrise de l'outil informatique : Pack office Microsoft, Suite Adobe - Veille constante sur l'actualité média, les personnalités et nouvelles technologies - Travail en équipes

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

chef de projet # Ideactiv

Septembre 2011 à aujourd'hui - Cléfy (82115) - Agence de services médias indépendante intégrée au groupe public

MISSIONS: Valoriser le développement new bizz de l'agence - Optimisation stratégique et logistique d'un plan de tour de sur 3 ans - Conseil stratégique et mise en œuvre logistique d'un roadshow à l'échelle nationale - Castings et recrutements d'équipes - Proposition scénaristique et recherche de lieux pour une soirée privée - Dynamisation d'un événement magazine

CLIENTS: ADIDAS ORIGINAL, FNPCA, Alentour, L'ORÉAL, Acde, Alerte

chef de projet # Connect Factory

Mars 2010 à Septembre 2011 - Courbevoie (92400) - Filiale de la société de groupe Agis Media France

MISSIONS: Débriefing d'une conférence de presse live - Conseil et organisation d'une remise de prix à destination des meilleurs commerciaux nationaux de la marque - Conseil en contenu et accompagnement logistique à l'occasion de séminaires France et à l'étranger (accusé de réception, présentation de plans stratégiques internes...) - Recommandation scénaristique de la mise en scène d'événement Tech

CLIENTS: SocM Génerale, Mercedes Benz, Novartis, Clarus, eBay

chef de projet # ubi bene

Octobre 2008 à Octobre 2009 - Boulogne - Agence de communication par filière - www.ubi-bene.fr

MISSIONS: Développement et lancement de produits à leur sortie et contribuer à leur positionnement sur le marché - Optimisation des relations presse/publiques - Développement et mise en œuvre de campagnes publicitaires : déclinaisons graphiques sur supports événementiels et amplification des campagnes privilégiées sur événements éphémères - Collaboration artistique pour la réalisation des retombées

CLIENTS: Procter & Gamble - VEA - LG Electronics

assistante directeur clientèle # DDB Live

Mars à Juin 2008 - Paris - Agence de communication Live du groupe DDB - www.ddblive.fr

MISSIONS: Repositionnement stratégique de produits Hi-tech - Organisation d'une soirée de présentation des profits à la force de vente - Accompagnement d'un partenariat historique entre un annonceur et une association - Renforcement de la visibilité du partenariat et de son annonceur lors d'un festival - Optimisation de trafic sur l'espace privé d'un annonceur lors du festival des Lions à Cannes

CLIENTS: Philips, La Banque Postale, JC Decaux

assistante chef de projet # Double 2

Juillet à Octobre 2007 - Paris - Agence de communication événementielle - www.double2.fr

MISSIONS: Coordination et suivi logistique des espaces privés de la coupe de Monde de Rugby 2007 - Mission stratégique autour de l'activation et d'animation d'un lieu éphémère - Lancement presse d'un produit de grande consommation

CLIENTS: LG Life & Good, LG Electronics, IMG pour le compte de GMY, EDF, SWIFT, VISA, Meikelec...

Claire SAVY • 10 rue Viollet Le Duc 11100 Narbonne • 07 32 11 000 • 06 14 00 00 50 • claire.savy@gmail.com

FORMATION
2008 Master 1 - Communication, IP & Event - ESCOM Paris 2007 Sous-Agence IP & Événementiel Valenciel Collège National Micro-Agence 2006 IUT Cour' des Filles - ESCM Nanterre 2004 Université de Technologie - (UT)
COMPETENCES COMPLEMENTAIRES
Langues : anglais, espagnol, italien, russe, japonais Veille : tendances émergentes
CENTRE D'INTERETS
Épave, culture urbaine, documents anciens, courses d'ultra-marathon, théâtre, conférences
AUTRES ACTIVITES
Conceptrice de Bizz, participation Habitat 67 Grand reportage au Tibet du livre 2011 Conductrice du programme radio.com Participation de voyage en train avec Habitat.com