

Formateur

Vente / Management

Domaines de compétences

- *Management : managers de proximité et membres de comités de Direction*
- *Vente physique et téléphonique*
- *Développement personnel : Communication, gestion du temps*
- *Préparation à un entretien de recrutement (recruté et recruteur) . CV - LM*

Expérience professionnelle

Depuis 2007 : **Formateur en management È vente È développement personnel**
CCI Haute-Loire

- Création et dispense de modules de formation (inter et Intra) auprès des TPE et PME
- Accompagnement et coaching vente et managérial

Depuis 2009: **CONSEILLER en DEVELOPPEMENT PERSONNEL**
Direction Orange - Lyon

- Accompagnement des salariés Orange en situation de mobilité professionnelle
- Coaching de managers
- Définition du projet professionnel, préparation à l'élaboration de ce dernier
- Animation de formations liées au développement personnel, communication orale, élaboration de CV, de lettre de motivation, développement de son réseau relationnel
- Etablissement des Entretiens Professionnels

De 2005 à 2009: **DIRECTEUR de MAGASIN Orange (Le Puy en Velay È Yssingeaux)**

- Pilotage des magasins et des résultats financiers et commerciaux
- Responsabilité de la qualité de la relation avec les clients
- Mise sous contrôle du système de gestion financière (encaissement, achats, commandes, etc)
- Conduite du changement permanent lié à l'évolution de la stratégie de l'entreprise et de l'évolution de l'offre commerciale
- Management de la montée en compétence des équipes vente, SAV et logistiques

De 2003 à 2005: **CHEF des VENTES du RESEAU des BOUTIQUES Orange**
(secteur Haute-Loire, Cantal et Puy-de-Dôme)

- Responsabilité de la répartition des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Accompagnement / coaching auprès des Directeurs de magasins
- Déclinaison opérationnelle de la politique commerciale ; rénovation et réimplantation des points de vente
- Pilotage des approvisionnements produits et du merchandising

De 1996 à 2000: **RESPONSABLE des BOUTIQUES France-TELECOM** (Secteur Haute-Loire)

- Développement de la politique de fidélisation commerciale du groupe
- Adaptation de l'organisation aux besoins des usagers ; modification des horaires d'ouverture et transformation du mode de fonctionnement des équipes en réponse aux besoins de conseil, de vente, de SAV et de paiement des factures téléphoniques

De 1989 à 1996: **MANAGER de SERVICES TECHNIQUES et ADMINISTRATIFS**
(France-Telecom Grenoble puis Le Puy-en-Velay)

- De 1984 à 1989: **MISSIONS OPERATIONNELLES en UNITES TECHNIQUES**
- Conducteur de travaux Génie Civil
 - Technicien Réseau
 - Dessinateur

Formation

2010 : **Master 2 psycho spécialité Accompagnement** UTC Compiègne
2003 : **Baccalauréat Technique** au lycée Claude Lebois à St-Chamond

