



Jean-François COLIN

Consultant / Formateur

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- **Consultant** depuis 2008
Entreprise Individuelle KINNOVA
 - Conseiller et former un porteur de projet sur son projet professionnel: en partant de l'idée, l'adéquation personne/projet jusqu'à la mise en place effective de l'entreprise.
 - Conseil / Audit commercial et Web communication
 - Accompagnement de porteurs de projet de création d'entreprise, prestations individuelles et groupes
 - Prestations de Community Management pour TPE / PME
 - Veille documentaire, sectorielle, technologique, stratégique et concurrentielle.
 - Mise en place de la stratégie commerciale et des outils d'aide à la vente
- **CEPIERE Formation - UCRM - Toulouse** 2004-2007
 - Monter des business plans complets avec des budgets prévisionnels réalistes, suivre les demandes de financement
 - Participer aux réponses à des appels d'offres publiques et privées notamment dans le domaine de la création d'entreprises
 - Gérer la protection industrielle d'une entreprise (marques, dessins et modèles, brevets)
- **Association JE (projet KINNOVA) - Toulouse** 2002-2003
 - Prospector. Comprendre les besoins d'un client. Commercialiser des prestations de conseil et de formation. Concevoir des outils de communication. Développer et animer un réseau de prestataires et de professionnels. Animer des conférences thématiques
- **Association TIME Junior Entreprise,** 2000 - 2002
- **HVA-Conseil, Agence de Conseil en Communication/publicité, Web Agency - Toulouse** 2001

FORMATIONS

- 2000-2001 MASTER 2, Management de l'Innovation à l'IAE Toulouse School of Management de Toulouse - Université de Toulouse 1
- 1999-2000 Maîtrise AES, mention-Administration et Gestion des Entreprises-UT1

DOMAINE DE COMPETENCES

- **Marketing / communication**
 - Marketing stratégique et opérationnel
 - Community management
 - Études marketing ad hoc
 - Politique commerciale / Marketing mix
 - Études d'implantation
 - Développer ses réseaux professionnels et ses réseaux sociaux
 - Stratégie de communication
 - Techniques de vente / Bâtir son argumentaire de vente
 - Réalisation d'études de marché
 - **Conseil stratégie d'entreprise**
 - Réalisation de Business Plan
 - Gestion d'une équipe commerciale
 - Définition des objectifs, mesures correctives
 - Recherche de financeurs et partenaires
 - **Formations**
 - Référente pédagogique Formation Gérer une Association
 - Management d'équipe, GRH, Responsabilité Sociale et développement durable,
 - Propriété Industrielle, droit des sociétés et associations
 - Formation de formateurs en création d'entreprise
 - Développer ses réseaux professionnels et ses réseaux sociaux
 - Financement et aides à la création d'entreprise
 - Intervention dans les établissements d'enseignement
 - Suivi individuel, reporting et suivi d'indicateurs et de resultants
 - **Coaching / Sourcing**
 - Aide à la recherche de partenaires et fournisseurs (Occitanie / Sud-Ouest / France / Chine / Japon / Indonésie)
 - Coaching du chef d'entreprise et accompagnement personnalisé basé sur la méthode G.R.O.W. (définition d'objectifs, situation actuelle, options possibles et mise en œuvre)
-
- #### PRESTATIONS ACTUELLES
- Accompagnement des créateurs d'entreprise et dirigeants,
 - Formation à la création d'entreprise
 - Formation aux métiers du développement de structure touristique