

# Transmettre mes compétences

## Animer dans une dynamique de plaisir et de réussite



### Estelle Guerineau

2 rue du corps de garde  
44600 Saint Nazaire

06 82 30 55 23  
estelleguerineau@orange.fr

Management  
Motivationnel

Techniques  
Commerciales

Relation Client

Vente a Distance

Hygiène Alimentaire

Hôtellerie

Autonome

Pédagogue

Dynamique

### Compétences Professionnelles acquises

Formation	Diagnostiquer les besoins, construire les formations sur mesure Animer des formations management, relation client, techniques commerciales Former pour le CHRD permis d'exploitation et hygiène alimentaire
Management	Manager et Piloter les équipes opérationnelles Centre d'appel et terrain) Former, motiver, recruter et intégrer les équipes Créer le centre d'appel, piloter la rentabilité, la productivité
Stratégie	Gestion compte d'exploitation, Piloter l'ouverture et de fusion d'entreprises Définir les cibles, l'offre, de la politique tarifaire, les objectifs de CA et de Marge Optimisation et résultats qualitatifs, quantitatifs, sociaux et financiers
Commerce	Elaborer et mettre en œuvre des plans d'actions de développement commercial Augmenter la part de fidélisation client et la prospection (terrain-téléphone) Négocier avec les clients, fournisseurs, prospecter et gérer un portefeuille client Commercialiser auprès d'intervenants locaux et internationaux
Logistique	Créer et mettre en œuvre les tournées de livraisons Piloter la préparation des commandes, la réception, les stocks

### Expériences Professionnelles

Capvers 2015 à ce jour	<b>Coordinatrice, formatrice CQP Hôtellerie</b> Concevoir les modules, accompagner les apprenants	<b>(Groupe Eduservice)</b>
Formatrice Indépendante 2013 à ce jour	<b>Formations obligatoires référentiel du gouvernement Management, Techniques Commerciales, Relation Client</b> <i>Valider la législation pour les Entrepreneurs des métiers de bouche Concevoir et animer des modules de management pour Cadres &amp; Entrepreneurs Concevoir et animer des modules techniques commerciales et relation client</i>	
Promocash 2010-2013	<b>Chef D'exploitation</b> <i>Commercialiser le magasin et les services annexes Création d'un service de vente à distance et mise en place des livraisons (CA 1.2M) Co- Gestion de l'exploitation d'un magasin alimentaire destiné aux professionnels (marge, ventes, commandes)</i>	<b>(Groupe Carrefour)</b>
Brake France 2002-2010	<b>Responsable des Ventes &amp; Responsable télévente</b> <i>Gestion de la fusion d'entreprises, Stratégie de développement commercial Création et pilotage de centre d'appel &amp; de secteur des ventes terrain Définir les budgets et piloter la marge, le CA et le fichier clients Animation des ventes, développement de nouveaux produits Formation à la vente à distance et terrain, prospection &amp; fidélisation</i>	<b>(Bain Capital)</b>
Les Thermes 1997-2002	<b>Chef de brigade Hôtel ****</b> <i>Former à l'accueil, à la satisfaction de la clientèle</i>	
Copatels, 1987-1997	<b>Directrice d'Hôtels **** - &amp; Chef de Réception</b> <i>Ouverture d'hôtels, Prospection &amp; Négociation, Management des équipes</i>	

### Formations & Divers

Formations	Management Motivationnel, Techniques de vente (CRECI), Ingénierie de formation Recrutement - 7Hôtellerie Restauration (Lycée Saint Pierre)
Divers	Marche, Natation, Lecture, Bénévolat (Visite de Malade en Milieu Hospitalier)