



# Juliette FASQUELLE

## Consultante Formatrice

*Management  
Efficacité Professionnelle  
Relations Commerciales*

### Thèmes d'intervention

Savoir gérer ses priorités  
Accompagner et faciliter  
l'apprentissage de son équipe  
Optimiser la gestion des stocks  
Devenir tuteur d'entreprise  
Gérer la relation client avec efficacité  
Les fondamentaux du management  
Professionaliser sa démarche  
commerciale en face à face  
Savoir détecter des opportunités  
commerciales  
Conduire des réunions...

### Références :

Afpa, Areas, Keyrus Biopharma, Cheil  
Communication, Prismamédia, Veolia,  
Easymile, Athegram, Rtech...

### Compétences en Formation

- Analyse préalable de projets
- Ingénierie pédagogique et  
conception d'offres
- Commercialisation des offres
- Pilotage de projets intra entreprise
- Conception et animation de  
modules en présentiel
- Accompagnement des apprenants

### Logiciels :

Word ★★★★★  
Excel ★★★★★  
Powerpoint ★★★★★  
Openoffice ★★★★★

### Contact

✉ j.fasquelle@gmail.com

☎ 06 84 16 23 35

🏠 17 rue des Vignes  
31650 St Orens de Gameville

🎂 38 ans

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

#### Depuis 2016 : Formation Professionnelle et Continue

- ✓ **Consultante Formatrice Indépendante** (Depuis Septembre 2018)  
Via ITG Formation (Société de portage salarial), en Management, Tutorat, Vente et Relations Commerciales.
- ✓ **Activ'Partners (Paris 17e)** (2017-2018)  
**Consultante Formatrice PME et Grands Comptes** : ingénierie pédagogique et animation en Management, Tutorat et Relation client, chargée de projets des dispositifs Intra-Entreprises, Réponses à appel d'offres, Prospection commerciale, suivi clients
- ✓ **AJC Ingénierie (Paris 9e)** (Stage de 7 semaines en 2017)  
**Formatrice Professionnelle d'Adultes**, formations comportementales dans le cadre d'un dispositif de POEI.

#### 2010 à 2015 : Grande Distribution Spécialisée

- ✓ **Alinéa, Meubles et Décoration (Limoges)**  
**Chef de Secteur** : Cuisine et Meuble Nuit (représentant 1/4 du C.A. magasin).  
Management d'une équipe de 8 pers., gestion des stocks, commandes, S.A.V, relation clientèle, merchandising, stratégie commerciale, analyse et suivi des tableaux de bord et objectifs commerciaux.

#### 2004 à 2009 : Hôtellerie et Restauration

- ✓ **Accorhotels : Mercure Avignon Sud, Novotel Nîmes Atria** (2007 - 2009)  
**Responsable Restauration** : salles et salons. Management d'une équipe de 12 pers. en salle hors personnel d'extras, gestion de la Restauration et du Banqueting, hygiène et sécurité.
- ✓ **Adecco, Travail Temporaire (Paris 8e)** (2007)  
**Attachée commerciale** : Agence spécialisée en Restauration.  
Action commerciale sur le développement et le maintien de la clientèle, gestion des ressources intérimaires, gestion administrative et financière.
- ✓ **Sodexo, Restauration et Services (Ile de France)** (2004 -2007)  
**Responsable de la Restauration et des Services** : Management d'une équipe de 10 pers., relationnel clients et consommateurs, hygiène et sécurité, gestion budgétaire d'un Restaurant d'Entreprise, de Vente à Emporter, Room Service, Traiteur et parc de Distributeurs Automatiques.

### FORMATIONS INITIALES ET CONTINUES

**2018** : Formation sur les « Stratégies Interactives en Formation » (Jeux Thiagi)

**2018** : TOEIC : 720/990, niveau Intermédiaire (équivalence CECRL : B1)

**2018** : Jury pour les Titres du Ministère du Travail : VCM, RR et MUM

**2017** : Titre Professionnel de Formateur Professionnel d'Adultes  
(niveau III du Ministère du Travail), Afpa Paris 12e

**2004** : Master de Management de la Restauration Collective et Sociale, ESTHUA d'Angers

**2003** : Maîtrise de Management Touristique et Hôtelier, IUP de Perpignan

**2001** : Licence de Management et Gestion des Entreprises, IUP d'Évry