

CURRICULUM - VITAE LAETITIA FUENTES-BOYER



Nom Prénom	Fuentes-Boyer Laetitia
Fonction	Consultante Formatrice Développement Managérial, Commercial et Communication

1- FORMATION INITIALE & DIPLÔMES

Année	Titre obtenu	Lieu
1989	BTS TOURISME OPTION ACCUEIL	72000 Le Mans
1986	BAC A2 (LETTRES ET LANGUES)	72000 Le Mans

2 - FORMATION CONTINUE

Année	Titre obtenu
2011	<p>Master «Responsable en Management d'Unité et de Projet» (ESC Clermont-Ferrand)</p> <p>Domaines de compétences validés :</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Capacité à comprendre les contraintes économiques et les changements de l'entreprise. ⇒ Capacité à former, manager, motiver, développer et responsabiliser des Ressources. ⇒ Capacité à piloter des projets et à travailler en équipe transversale.
2014	<p>CERTIFICATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • SPM 360° : Score de Performance Management – Évaluation 360° pour les managers (-OPEN'ACT– 75017 Paris).
2015	<p>CERTIFICATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • COMMUNICATION PERSUASIVE (-OPEN'ACT– 75017 Paris).
2016	<p>Formation Power Point : Concevoir des visuels percutants</p>
2019	<p>Formation Prezi : Réaliser des présentations interactives efficaces</p> <p>Impact de la réforme de la formation professionnelle : Actualiser ses connaissances concernant le dispositif de formation professionnelle suite à l'adoption définitive du projet de loi « Avenir professionnel »</p>

CURRICULUM - VITAE LAETITIA FUENTES-BOYER

3 - PARCOURS PROFESSIONNEL RÉSUMÉ		
Année	Employeur	Fonction
Depuis janvier 2014	<p>CONSULTANTE FORMATRICE INDEPENDANTE AUVERGNE – RHONE-ALPES Missions : A partir d'une demande spécifique ou d'un référentiel je conçois, je prépare, j'anime et j'évalue les actions de formation qui me sont confiées.</p> <p>Domaines d'intervention : ⇒ Management, Développement commercial et Communication</p>	Consultante formatrice indépendante
2001-2013	<p>PHILIP MORRIS FRANCE – LA DEFENSE</p> <p>Mission : Animer, orienter et développer une équipe de Chargés du Développement Commercial en vue de réaliser les objectifs de croissance des marques de la société Philip Morris France.</p> <p>Domaines de compétences validés : ⇒ Capacité à diriger / Capacité à constituer des équipes performantes ⇒ Capacité à développer les compétences de mes collaborateurs / Capacité à motiver ⇒ Capacité à faire face aux problèmes de performances de mes collaborateurs / Capacité à faire preuve d'agilité organisationnelle.</p>	Responsable Régional des Ventes Auvergne
1995-2000	<p>PHILIP MORRIS FRANCE – LA DEFENSE Mission : Créer un service de vente par téléphone. En assurer le test, la mise en place, la gestion et le développement sur une cible prioritaire de 6000 à 7000 clients.</p> <p>Domaines de compétences validés : ⇒ Capacité à être autonome / Capacité à définir les priorités ⇒ Capacité à planifier / Capacité à maîtriser la gestion des processus / Capacité à gérer l'innovation</p>	Responsable Projet Ventes – Marketing 92 NEUILLY / SEINE
1991-1994	<p>PHILIP MORRIS FRANCE – LA DEFENSE Mission : Initier des activités commerciales dans le réseau Points de Vente et Points de Revente en vue d'assurer la promotion du portefeuille de marques Philip Morris, afin de contribuer au développement des parts de marché de la société.</p> <p>Domaines de compétences validés : ⇒ Capacité à être orientée vers l'action / Capacité à être orientée vers le résultat. ⇒ Capacité à être orientée vers le client / Capacité à écouter. ⇒ Capacité à entretenir de bonnes relations avec mes collègues / Capacité à apprendre sur le terrain.</p>	Chargée du Développement Commercial (1991 – 1994) PARIS - BORDEAUX
1988-1990	<p>Groupe Selectour Afat Guide Accompagnateur national et international</p>	Guide Accompagnateur national et international

CURRICULUM - VITAE LAETITIA FUENTES-BOYER

4 - COMPÉTENCES PRINCIPALES MISES EN OEUVRE DANS L'ACTIVITÉ ACTUELLE

Savoir-faire

- Définir les méthodes et outils pédagogiques d'une formation
- Actualiser des outils de formation / pédagogiques
- Concevoir des outils de formation / pédagogiques
- Animer une formation
- Accueillir et encadrer des stagiaires en formation
- Suivi post formation

Savoirs

- Ingénierie de la formation
- Techniques pédagogiques
- Droit de la formation
- Réglementation des diplômes et certifications
- Ingénierie pédagogique
- Techniques d'animation de groupe
- Outils bureautiques
- Équipements audiovisuels

5 – REFERENCES CLIENTS

Développement managérial :

⇒ PHILIP MORRIS FRANCE / LABORATOIRES AUVEX / GROUPAMA / PRESENCE AU QUOTIDIEN MOULIN BOIS ENERGIE / EMBAL SERVICE / SOCIETE DES EAUX DU CEZALLIER / LABORATOIRES METABOLIC EXPLORER / NATURAPI / PEPINIERES ET ROSERAIES GEORGES DELBARD / ACIPA / NACTIS GOURMET / MONDON / EIFFAGE / MINISTÈRE DE LA DÉFENSE / GEFCO / FLAURAUD / OVERSCAN / VULCANIA / MAXXESS / OTI / CH HENRI MONDOR AURILLAC / GDS AUVERGNE / AIST / CCI HAUTE LOIRE / BOUCHARA-RECORDATI / L'AGENCE / LES THERMES DU MONT-DORE / CIERGERIE DU SUD EST / STTP EMBALLAGE / ÉLECTRONIQUE DU MAZET / EKTRO S.N.O.P / JCE BIOTECHNOLOGIE / HESTIA / CALL WIN / ALLIER CREDIT / FAYOLLE / RSI / DELPEYRAT / RSI / VALMONT / AXEREAL / FLEURUS / ALLIER CREDIT / TAPIR

Développement commercial :

⇒ AXA / VULCANIA / BIGMAT / CPAM / CEVAM / GROUPAMA / ISTONE / GOPLAST / CEGELEC / HERAUD RUBANS / GRANULAT VICAT / PHILIP MORRIS FRANCE / SAEC / ACIPA / BRICORAMA HIC&UBIC / CCI HAUTE LOIRE / CHEYNET ET FILS / AUVERGNE PROMOBOIS / JOUBERT PRODUCTION / OPHIS / CIMM IMMOBILIER FORET INVESTISSEMENT / LUXASTORE / CLESSE INDUSTRIES

Communication :

⇒ BOSCH / AIST / LECLERC / GALILAIT / CEBOIS / AGENCE IMMOBILIERE DE LA HAUTE DORDOGNE / SCIC HABITAT / CTL PACKAGING / EIFFAGE / MINISTÈRE DE LA DÉFENSE / LOGIDOM / CHU GABRIEL MONTPIED / TRAJECTOIRES TOURISME / COPIREL / CH HENRI MONDOR AURILLAC / GROUPE FRANCAISE DE GASTRONOMIE / COMPAGNIE DES FROMAGES ET RICHESMONTS / S.N.O.P / OPHIS / CIERGERIE DU SUD-EST / DELPEYRAT / AXEREAL