

Marjorie BUHLER

6 bis rue de l'abbaye
57050 Le Ban Saint Martin
Tél. port : 06 63 77 97 97
Courriel : loccitane.louma@gmail.com



Formatrice Chef d'entreprise 10 ans d'expérience

Expérience professionnelle

Février 2017 : Juré d'examen habilité par la DIRECCTE pour les titres professionnels : vendeuse conseil magasin, employée commercial en magasin et responsable de rayon

Janvier 2017 à aujourd'hui : Formatrice

- pour la CCI de Joeuf : Cap employé de commerce pour les demandeurs d'emploi
- pour la CCI de Nancy : Vendeur Conseiller Commercial et Responsable Distribution
- pour les commerçants

Mai 2016 à aujourd'hui : Concessionnaire L'Occitane en Provence

- Création et gestion d'une concession L'Occitane en Provence
- Création et portage d'une offre spéciale collectivités

2007 à mai 2016 : Franchisée Jeff de Bruges

- Création et gestion d'une boutique en franchise Jeff de Bruges
- Développement du ca en prospectant les CE 245k€, 200 clients grâce à une offre dédiée

1999 à 2007 : Animatrice Filières Gaz de France : Développement et animation d'un réseau de constructeurs de maisons individuelles

1995-1999 : Conseillère Financière au Crédit Agricole : Vente de produits bancaires, placements, prêts, assurances.

1993-1995 : Assistante Clientèle : opérations de guichet

Compétences

- Recrutement, formation, animation et gestion d'équipes de vente
- Mise en œuvre d'une stratégie commerciale en boutique
- Optimisation de la qualité d'accueil, conseils et vente
- Respect du merchandising et de la stratégie de la marque
- Gestion et optimisation d'une boutique
- Animation de formations et réunions
- Développement du chiffre d'affaire à l'extérieur de la boutique grâce à la mise en place d'une stratégie commerciale destinée aux CE
- Création de stands et prospection lors de salons professionnels
- Maître de stage pendant 7 ans de CAP et BAC PRO
- Juré d'examen : titres professionnels, bts et licence

Formations

- Formation de formatrice CCI Meurthe et Moselle novembre 2016
- Académie l'Occitane 2016: les essentiels, parfums, soins visage
- Ecole Jeff de Bruges 2007-2016 : vendre aux collectivités, vendre plus et mieux en boutique, formation dragées, chocolat et paniers, origine chocolat, accueil et techniques de vente, ventes additionnelles
- 1996/1998 : Obtention des **Cartes Professionnelles des Assurances**.
- 1995 : **DUT Techniques de Commercialisation, major de la promotion**,
- 1992 : **Baccalauréat D** (mathématiques et sciences de la nature).

Qualités

- Excellent relationnel
- Grande capacité d'adaptation
- Rapidité d'apprentissage
- Curiosité
- Goût pour les défis
- Discrétion assurée
- Qualité managériale

Formations et services proposés

- Vente et commerce
- Accueil relations clients
- Communication
- Gestion commerciale
- Marketing opérationnel
- Initiation Word, Excel, Powerpoint
- Visite des stagiaires en entreprise

Disponibilités

- Secteurs : Metz, Thionville, Yutz, Talange, Florange, Jarny, Briey, Joeuf...
- Tous les lundis, mardis, jeudis

Jérôme BRASSART
2 rue Pasteur
59252 MARQUETTE EN OSTREVENT
Tél : 06.22.91.85.13 Mail : contact@jbrassart.com
Né le 26 Avril 1970 - Célibataire

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2012 – aujourd’hui - Consultant - Formateur Free-Lance

Enseignant Diderot Formation Lille

- Matière Economie et gestion : niveau BTS.

Enseignant Institut d’Anchin Pecquencourt

- Matière Economie et gestion : niveau BTS SP3S, BTS TC, Licence distri-manager.

Formation pour le Compte de Nomad Formation Villeneuve d’Ascq

- Contrôle de gestion, Savoir lire un bilan (CCI valenciennes, CCI Lille, CCI Arras).
- Technique de paye
- Contrôle de la mesure : Tableau de bord (NFID Lille, CCI Lille)
- Analyse de rentabilité, analyse de la marge
- Analyse financière
- Formation juridique

Formation pour le Compte d’Evolution (Lambersart)

- Ciel gestion commerciale, Sage L100, Ciel intégral de gestion.
- Technique de paye. Sage Paie
- Ciel comptabilité.
- Sage 50C

Formation pour le Compte de Insyst (Lille)

- Contrôle de gestion, Savoir lire un bilan, EBP comptabilité, EBP paye

Formation pour le Compte de Vecteur

- Ciel Comptabilité (Pole emploi)

Formation pour le Compte de Géode Factory

- Ciel Comptabilité (Chambre des Métiers, CGA)
- Comptabilité générale
- Contrôle Budgétaire
- Comptabilité analytique

2005 à 2012

MSGé Compétences (59)

✓ Formation : Gestion

- établir un bilan, un compte de résultat
- Maitrise des écritures d’inventaires
- établir une paye, établir les charges
- mise en place d’une comptabilité analytique.
- Maitrise des méthodes de comptabilité de gestion direct costing, imputation rationnelle des charges...
- Etablir un tableau de bord.
- Initiation à la fiscalité d’entreprise.
- Initiation à la gestion du contentieux.
- Etablissement d’un seuil de rentabilité, point mort, chiffre d’affaire critique.
- La responsabilité pénale du chef d’entreprise
- Etablissement des couts de revient.

- Le statut juridique des entreprises.
- Maitrise des logiciels ciel paye, comptabilité, immobilisation, gestion commerciale.
- Maitrise des notions de scripting pour le développement pour Ciel.
- Maitrise des logiciels EBP paye, comptabilité.
- Maitrise des logiciels métricom, et sage multidevis.
- Maitrise des logiciels sage comptabilité et Paye Ligne 30 et ligne 100.
- Maitrise des logiciels Sage Act by sage CRM.
- Maitrise des logiciels firstmag gestion commerciale des unités commerciales

2002-2005

JLL Consultant Maing (59)

✓ **Formation** : formation clients en Informatique, Internet, Gestion Commerciale, Comptabilité, Paye, Gestion, Nouvelles Technologies, réalisation de supports pédagogiques

2001-2002

JLL Consultant à Maing (59)

Vacataire (gestion, gestion commerciale, paye, contrôle de gestion ...)

FORMATION

2017	Master Droit des affaires. FDJ - Valenciennes
2015	Master 2 EMPME, (management des PME) IAE Valenciennes
2007	Formation script Ciel
2006	Formateur agréé Ciel
2002	MSTCF (maitrise des sciences et techniques comptables et financières– IAE)
2001	DUT GEA (Finance compta) – IAE, Valenciennes (59)
1995	Licence Anglais - Valenciennes (59)
1994	DEUG Anglais – Valenciennes (59)
1989	BAC

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

- Permis B et voiture
- Maitrise expert des outils bureautiques, Joomla, GIMP
- Maitrise de Windev AGL
- Navigation Internet, Montagne, Squash, cinéma, Quad

John Drugman
68 rue Maurice Berteaux
59260 Lille Hellemmes
06.14.14.60.04
jdugman@akd-formation.fr

Formateur Consultant

Commerce distribution / Formation de formateurs/ Prévention des risques

Expériences professionnelles

○ De 2011 à ce jour : la formation

AKD Formation (EURL) puis AKD Conseil & Formation (SASU) : Formateur-Consultant indépendant.

Conseil en ingénierie de la formation auprès d'organisme de formation dans le cadre de la mise en place de formations validées par un titre professionnel (demandes d'agrément, organisation des épreuves, formations des intervenants, ...).

Conseil en développement commercial, du management et des RH auprès de TPE dans le cadre des accompagnements des CCI Artois et Littoral (59/62).

Formations professionnelles : technique de vente, lancement de nouvelles gammes, formation de formateurs, gestion, Marketing, droit de la consommation...

○ De 1984 à 2008 : la distribution et le commerce

Hygena Cuisines : Distribution et négoce de l'ameublement, formateur et chef de projet, 3 ans
Je forme les nouveaux salariés aux produits, aux techniques de vente et aux outils informatiques (Planit et SAP) de l'enseigne.

ID Formation : Organisme de formation, formateur Référent Titre Professionnel Responsable de Rayon, 2 ans.

Erimac : Fabrication de machines automatiques de conditionnement pour environnement à hauts risques (sites SEVESO et zone à atmosphère explosifs). Attaché commercial, 3 ans.

X-Games Paintball : Distribution de matériel de sport et animation de séminaires professionnels ludiques. Responsable Boutique, 2 ans.

Aldi Marché : Distribution à prédominance alimentaire (hard discount). Responsable de magasin, 1 an.

Leader Price : Distribution à prédominance alimentaire (hard discount). Directeur adjoint, 1 an.

Formations, diplômes et certifications

2018 : Habilitation juré professionnel des Titre Professionnel Formateur Professionnel d'Adultes et Responsable de Petite et Moyenne Structure (ministère chargé de l'emploi)

2018 : Formation de formateur en prévention des risques liés à l'activité physique (PRAP) certifié INRS

2007-2008 : Master Sciences de l'Education et Formation d'Adultes option ingénierie de la formation (grade d'Ingénieur). Université de Lille 1

2006-2007 : Maitrise IUP Sciences de l'Education et Formation d'Adultes option ingénierie pédagogique (grade d'Ingénieur maitre). Université de Lille 1

2005 - 2006 : Formation de formateur en « entreprise d'entraînement ou professionnelle ».

2005 - 2006 : Licence Sciences de l'Education et Formation d'Adultes option généraliste (grade de Bachelor). Université de Lille 1

1994 - 1995 : Titre Professionnel Technicien Supérieur Grande Distribution (bac +2) AFPA de Roubaix

Sport et Loisirs

Randonnée, VTT, Bricolage (auto-constructeur), Lecture, voyage (Chine, Égypte, Mexique,...)

Rémi TODESCHINI

22, route de Nancy

54840 GONDREVILLE

Téléphone : 03-83-63-03-98

Portable : 06-73-21-32-51

Mail : remi.todeschini@aformex.fr

FORMATION / DIPLOME

Diplôme d'état d'Expertise Comptable (1998)

Maîtrise en Sciences et Techniques Comptables et Financières (Université Nancy II)

DUT GEA option finance comptabilité obtenu à l'IUT Nancy Charlemagne

CHAMP DE COMPETENCES PROFESSIONNELLES

Expert Comptable indépendant, conseil en entreprise.

Formateur à l'IUT Nancy Charlemagne pour le département Gestion des Entreprises et des Administrations.

Formateur en comptabilité et gestion financière pour des organismes de formation privés.

MISSIONS EXERCEES

Depuis 2009

Gérant du cabinet d'expertise comptable AFORMEX que j'ai créé à Gondreville (54)

De 2006 à 2008

Responsable d'une agence d'expertise comptable en qualité d'expert comptable salarié.

De 2000 à 2006

Responsable des filières comptables dans un organisme de formation privé.

Animation de formation en comptabilité et fiscalité pour des stagiaires en alternance ou en formation continue.

De 1991 à 2000

Collaborateur dans un cabinet d'expertise comptable et de commissariat aux comptes.

Guillaume VOIGNIER

21 rue des cottages
F-54600 VILLERS-LES-NANCY

☎ / MOB : +33 6 81 77 81 93

guillaume.voignier@free.fr

42 ans - Permis A et B

Profil [Linked in](#)



Consultant/Manager Opérationnel

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

Management d'équipes
Formation de collaborateurs
Techniques de marketing traditionnel et numériques
Ventes (farming & hunting)
Audit technologies IT téléphonie
Transition numérique

COMPETENCES HUMAINES

Respect des valeurs
Engagement et exemplarité
Capacité décisionnelle
Leadership et esprit d'équipe

LANGUES ET INFORMATIQUE

Anglais : TOEIC 785 /CECRL B2

Allemand : Notions.

Informatique et Communications :

Systèmes d'exploitation : Windows, Android, IOS.
Logiciels : Suite Office, CRM, Photoshop,
Internet/réseaux : CMS divers, SEO, VAD, Bonnes connaissances réseaux (gestion Wi-fi, routeurs)
Produits nomades : Terminaux Mobiles (Smartphones, Tablettes, PC...)
Objets connectés

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Juillet 2012/ **TORGAN CORP** (NTIC, Marketing, Formation), **Dudelange**

Aujourd'hui. ➤ **Fondateur**

Maîtrise d'œuvre en technologies numériques.
Gestion de flottes mobiles, terminaux et d'applicatifs pour PME.
Solutions technologiques de fidélité et d'affichage dynamique pour commerçants.
Prestations marketing numérique
Prestations de formation technologiques

Janvier 2012/ **REACH THE FIRST** (Marketing, Internet), **Strassen**

Juin 2012 ➤ **Account Manager (Mission)**

Agence de conseil en Stratégie Digitale. Conception de portails et de sites Internet. Référencements internet.
Community Management. Mission de hunting et de développement de partenariats.

Février 2011/ **EDITUS LUXEMBOURG** (Communication, Médias, Publicité).

Decembre 2011. ➤ **Conseiller Commercial en communication (Mission)**

Commercialisation d'espaces publicitaires Web et magazines (Editus.lu, Luxweb, Habiter.lu). Références internet.
Proposition de plans média. Mission de hunting et de farming.

- Mai 2010/
Janvier 2011.** **ECOLE NATIONALE D'ARCHITECTURE DE NANCY**
➤ **Chargé de mission (Stage de validation Master ICN)**
Volet stratégique et opérationnel pour la mise en place de procédures de recouvrement de la taxe d'apprentissage au sein de l'ENS Architecture Nancy.
- Avril 2009/
Avril 2010.** **ICN BUSINESS SCHOOL**
➤ **Validation d'un « Grade Master » grande école Diplôme ICN (Management, Gestion)**
Cours en Stratégie, Ethique, Droit, Comptabilité, Structure des entreprises. **Spécialisation en Management, Ressources Humaines et Communication.**
- Avril 2007/
Avril 2009.** **GRIFFON EST ELECTRIQUE (Electricité Industrielle), Est de la France.**
➤ **Chargé d'Affaires. Départements 54, 55, 57, 52.**
Vente de services, de prestations et de matériels (Contrôles industriels,
Réparations et négoce de moteurs industriels, Développement d'applications d'entraînement)
Prospection auprès des Industries et PME.
Relations clients et développement du chiffre d'affaires.
Mise en place d'aides à la vente.
- Janvier 2001/
Mars 2007.** **LABORATOIRES FUJIFILM (Tirages photo auprès des GMS et revendeurs spécialisés - 600 Salariés, 105.000.000€ de CA annuel), Labo FUJIFILM de Sarreguemines (57).**
➤ **Attaché Commercial. Est de la France, Luxembourg.**
Mai 2006 à Mars 2007 : 60 clients, portefeuille d'activité de 3 millions d'Euros.
Janvier 2001 à Avril 2006 : 38 clients, portefeuille d'activité de 4.5 millions d'Euros.
Relations clients et développement du chiffre d'affaires.
Animation commerciale des comptoirs travaux photo des clients.
Formation technique et de vente d'une centaine de vendeurs photo et d'une trentaine de managers.
Formation et motivation des équipes de nos clients.
Négociations budgétaires : PP, RFA, implantations et offres commerciales.
Aide décisionnelle pour les implantations, la mise en place et l'agencement des espaces bornes photo numérique.
- Nov. 1998/
Sept. 2000.** **GROUPE DIALOG' GUYOT (Commercialisation de produits d'imprimerie et de consommables informatiques aux entreprises - 30 Salariés, 4.800.000€ de CA annuel).**
➤ **Commercial secteur 57 et 55.**
Prospection et développement d'une clientèle pro sur des produits d'imprimerie et de consommables informatiques.
Portefeuille annuel augmenté de 31 000 € (1998) à 200 000 € (2000).
- Aout 1998/
Nov. 1998.** **ODA (Commercialisation d'espaces publicitaires), Sèvres (92).**
➤ **Télévendeur.**
Commercialisation d'espaces et de services publicitaires aux entreprises (aujourd'hui appelé Pages Jaunes).
Vente par téléphone des Numéros spéciaux (Verts, Indigo, Azur) pour France Télécom.

FORMATION ET DIPLOMES

- 2009-2010 :** **Master ICN Grande Ecole, ICN Business School (Nancy). SPECIALISATION RH**
2009 : **MANAGER DE CENTRE DE PROFIT FORMACADRE (Niveau II, certifié RNCP), Groupe ICN**
1997 : **Diplôme SUP'EST (BAC+3), Groupe ICN. SPECIALISATION VENTES**
1994 : **BACCALAUREAT série D (Physique, Chimie, Biologie).**

DIVERS

- Sports :** Airsoft et VTT.
Associatif : Réseaux professionnels DCF, CJD, GEN, BNI, CLUB TPE
(membre de bureau plusieurs fois, Organisation de salons et d'évènements, Recrutement).
Wargames & Jeux de simulation
(membre du bureau plusieurs fois, Organisation de salons et de tournois).
Loisirs : Wargames & Jeux de plateau depuis 1989

Franck BERSAUTER

8, rue René II 54670 Custines

Tél. : 03 83 24 78 17 Portable : 06 63 03 47 68

Email : fbersau@free.fr

Expérience Professionnelle

Depuis 2013 Gérant de la SARL NUMEEZY

- Hébergement virtuel haute performance / Messagerie professionnelle / Offres cloud
- Gestion de la relation client / fournisseur
- Gestion du personnel

Depuis 2004 Gérant de la SARL MEDIALTA

- Agence de création de site Internet, applications web et smartphone (4 collaborateurs)
- Gestion de la relation client / fournisseur
- Gestion du personnel

2003 Responsable informatique, Formateur Multimédia MJC des 4 Bornes (Metz 57)

- Gestion du réseau et du parc
- **Formateur bureautique**, animateur multimédia

2001-2002 Gérant de la SARL IDEST INFORMATIQUE (Laxou 54)

- Société de maintenance Informatique (3 collaborateurs)
- Achat vente et S.A.V. de tous matériels informatiques
- Installation et câblage de réseau jusqu'à 40 postes, Internet/Intranet.
- Maintenance sur site, assistance téléphonique.
- Gestion du personnel, gestion des fournisseurs, maintenance.

2000-2001 Chef de l'entreprise A3D Informatique (Custines 54)

- Entreprise individuelle de maintenance informatique, installation réseaux.

1985-1999 Technicien Télécommunications et Informatique dans la Gendarmerie Nationale

- Emploi de technicien de maintenance informatique, téléphonie, dépannage radio dans diverses affectations.
- Administrateur réseau 60 postes, 2 serveurs. Gestion de 9 sites distants (de configuration équivalente)
- **Formateur Informatique** et Bureautique (Word, Excel, PowerPoint...)

Compétences

Gestion de personnel, gestion d'entreprise

Logiciels

Maîtrise : Windows, Linux toutes distributions, Mac OS, Suite Bureautique Microsoft Office, ERP, CMS

Formation

1992 : Diplôme des Télécommunications et de la Maintenance Informatique (DUT)

1982 : Baccalauréat Série D

Anais VALOT

Consultante et Formatrice

INTERETS

Marketing **Communication** *Community Management* Numérique
Commerce Qualité **STRATÉGIE** *Entreprises*
Conception et Création web Digital



EXPERIENCES

Depuis 2015 : Consultante en communication / B to B Grand Est / en cours

Accompagnement auprès de professionnels dans leur stratégie de communication et free lance pour des agences de communication

Depuis 2012 : Formatrice indépendante / B to B et C Grand Est / en cours

Formation : commerce - marketing opérationnel - communication digitale - Wordpress utilisateur, e-notoriété, community management et réseaux sociaux

2012 : Chef de projet / Agence de Communication Libertalia / B to B France / 4 ans

- **Commercialisation** : prospection - G.R.C - devis - facturation - mise en valeur de l'offre - réponse aux appels d'offre
- **Gestion de projet** : planification - management d'équipe - suivi qualité (ISO 9001)
- **Stratégie de communication** : plan média - plan de communication - consulting
- **Création de support de communication print** : plaquettes - affiches - flyers - stand ...
- **Création de support de communication web** : Blog - site web - newsletter - e-mailing
- **Community management** : gestion et animation des réseaux sociaux - jeu concours - référencement - gestion de blogs - rédaction d'articles - modération
- **Relation presse** : communiqués et dossiers de presse - revue de presse - gestion des relations presses

2010 : Commerciale et Formatrice / SS2J Global Info / B to B France / 1 an et demi

Développement de la commercialisation d'un logiciel de gestion des ordures ménagères auprès des communautés de communes et syndicats de France
Prospection - Appels d'offre - Démonstration - Communication - Formation à l'utilisation du logiciel

2008 : Chargée de clientèle / Brasserie l'Excelsior / B to B et B to C Monde / 2 ans

Développement de l'univers « Grandes Tables » de la brasserie
Vente de prestations - G.R.C - Marketing opérationnel - Campagne de communication

FORMATIONS

2010 : LICENCE en alternance
MARKETING OPERATONNEL

I.U.T. Charlemagne
NANCY

2009 : B.T.S M.U.C en alternance

C.C.J Formation
LAXOU

2008 : B.T.S N.R.C

Lycée Frédéric Chopin
NANCY

2007 : BACCALAUREAT S.T.G

Option marketing
Lycée Jeanne d'Arc
NANCY

COMPÉTANCES

RESEAUX SOCIAUX

99%

WEB 2.0

99%

E-REPUTATION

99%

BLOGS

99%

COMMUNITY MANAGEMENT

99%

COMMERCE

99%



3, allée Jean Baptiste Clement - 54510 Tomblaine - 06.70.58.29.76 - anais.valot01@gmail.com - 24.09.1989 - Permis B

Julie Keukelaere

Chef de projet web / social média manager / Formatrice



Expérience



Julie Des Idées **Formatrice réseaux sociaux/ stratégie de contenu**
#PleinLaTête Depuis Décembre 2016

- ▶ **ISCOM : Module Master 1 et Master 2 Stratégie de contenu**
 - Cours / TD et partiels
- ▶ **Nomad Formation / Capside / DQ formation :**
 - Durée des formations variable selon les besoins des chefs d'entreprise



Julie Des Idées **Chef de projet web et Social média manager**
#PleinLaTête Freelance depuis Décembre 2015

- ▶ **Cartch l'app mobile gpe Gueudet Amiens (pour l'Agence Six) :**
 - Stratégie réseaux sociaux + community management
- ▶ **SANEF (pour l'Agence Six) :**
 - Stratégie réseaux sociaux période hivernale + community management
- ▶ **Mutuelle IRCM (pour l'Agence Nice To Meet You) :**
 - Gestion de la page Facebook « Les héros ordinaires par le groupe IRCM »
- ▶ **Caisse d'Epargne Haut de France (pour l'Agence Six) :**
 - Stratégie digitale sociale pour la fusion des Caisses de Lille et de Picardie
- ▶ **Magush, Data Respect**
 - Stratégie sociale + community management
- ▶ **Pizza-Paï (pour l'Agence Péaléo)**
 - Accompagnement stratégique et modération des comptes Facebook et TripAdvisor
- ▶ **NRJ Nord Littoral sortie du site internet et gestion quotidienne**
- ▶ **Balluchon : Gestion de l'équipe web et Marketplace CAx3**



Julie Des Idées **Animatrice Radio en voicetrack**
#PleinLaTête Animatrice depuis 17 ans, en voicetrack depuis 2011

- ▶ **Animatrice de flux :** Tropik FM, Maximum Belgique, 7FM Luxembourg, Must FM, Hotradio, Mona FM, RTS, Fun Radio Antilles, NRJ Nord Littoral



Chef de projet ebusiness et Social Média Manager
monabanq. - Villeneuve d'Ascq - Janvier 2011 – Décembre 2015

- ▶ **Community management : budget 2014 / 250 000€ annuel**
 - Gestion de la stratégie de contenus, devenu axe stratégique majeur depuis 2013
 - 51 000 Fans sur Facebook en 18 mois → monabanq. 4^{ème} banque en ligne sur FB
 - Acquisition de 7 000 followers sur Twitter en 1 an
 - Animation quotidienne Réseaux Sociaux → 3posts FB + 50 tweets / semaine
 - Mise en place de jeux et autres opérations de recrutement → 1 opé différente par mois
 - Pilotage et suivis des Ads conjointement avec l'agence Mymédia
 - Rédaction d'articles pour le Tumblr de monabanq.

Me contacter

10 rue des roseaux
59190 Hazebrouck

▶ Portable
06.64.20.18.64

▶ Email
juliekeukelaere@gmail.com

Compétences

- ▶ Réseaux sociaux
- ▶ Web marketing
- ▶ Ecommerce
- ▶ Marketplace
- ▶ Formation
- ▶ Animation Radio

Informations

- ▶ 34 ans
- ▶ Permis de conduire
- ▶ Célibataire/ 2 enfants

Centres d'intérêt

- ▶ Animatrice sportive en associations et salle de sport
- ▶ Concerts

► **2011 : responsable de la refonte du site prospect / budget 100 000 €**

- Gestion du temps: respect du délai initial de 5 mois
- Définition des objectifs, cahier des charges et arborescence
- Élaboration des plannings et arbitrage lotissement des pages
- Pilotage des groupes de travail : graphisme/ juridique/ produit/ technique
- Suivis et coordination des équipes techniques avec l'agence
- Cadres, arbitrages de la recette et suivis des modifications

► **Chargée du webmarketing sur le site prospect :**

- Création et mise en place de nouvelles pages et dispositifs web
- (Sept 2014) Gestion du projet de vidéos sur nos produits et services (scénarii, story-boards, enregistrements voix off) : Philippe Vandel en voix Off / budget 100 000€.
- (Nov 2013) Mise en place d'une solution de Chat (gestion de : l'appel d'offre / des équipes techniques, de la formation des conseillers. Solution iAdvize budget 20 000€)



Chef de projet web

Rvbstudio - Lille - Septembre 2009 - Décembre 2010

► **Gestion de projets**

- Clientèle : devis, reportings, planning sous project, rdv clients → Jusqu'à 8 projets en simult
- Rédaction des contenus et coordination graphique des projets avec infographistes

► **Réflexions stratégiques**

- Analyses stratégiques : webmarketing, réseaux sociaux et positionnement de marques.
- **Clients Majeurs : Disney Business Solution / La Bred / Nespresso / Babyzen /**

3 SUISSES Category manager

3 Suisses - Lille - Septembre 2008 - Septembre 2009

► **Participation à l'élaboration de l'offre**

- Briefs OP commerciales/ écriture des fiches produit
- Merchandising/ Suivis quotidiens

► **Contribution à l'animation commerciale**

- Préparation et mise en œuvre du plan d'animation marché beauté et enfant

► **Participation à l'évolution et développement du site**

- Validations et suivis des commentaires produit des Internauteurs (solution Bazaarvoice)

Sujet développé dans ma thèse professionnelle à l'ESC Lille : 17/20 Mention bien

Formations

M2/ Master spécialisé en vente à distance et commerce électronique (SKEMA)

Mention Bien (désormais MS Manager Marketing Data & Commerce Electronique)

Septembre 2008 - Septembre 2009

L3 / M1 Marketing Communication Culture (IAE Lille)

Septembre 2006 - Juin 2008

DUT Techniques de commercialisation (IUT Valenciennes)

Septembre 2004 - Juin 2006

Diplôme d'animateur journaliste technico réalisateur (Studio Ecole de France (école des radios) / Mention Bien

Septembre 2000 - Juillet 2002

Bac Littéraire (Lycée Vauban Aire-Sur-La-Lys)

Juin 2000



Frédéric PAUL-CAVALLIER
35 Square de Boufflers
54000 NANCY
Tél. 06 24 15 58 04
fpaulcavallier@gmail.com

Valeurs :
Ecoute,
Proximité,
Bienveillance.

COBA CONSEIL Accélérateur de Business

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2014 : COBA CONSEIL

- Dirigeant

Activités :- Conseil, accompagnement par des plans d'actions et outils de pilotages
- Formation aux méthodes et techniques de vente
- Externalisation de la partie commerciale.

2003 - 2013 : Groupe ADECCO SAS Recrutement et Intérim

- Directeur Zone Lorraine

Enjeux : Mise en place de la nouvelle stratégie du groupe suite à la fusion
Responsabilité : 82 personnes sur 22 agences dont 12 managers en direct

2003 - 2012 : ADIA SAS Recrutement et Intérim

- Directeur des marchés Service

Enjeux : Optimiser la rentabilité sur un marché tendu
Responsabilité : Pilotage d'une équipe de Commerciaux Grands Comptes

- Responsable Commercial Régional

Enjeux : Dynamiser l'activité commerciale sur la région
Responsabilité : Gestion et développement d'un portefeuille clients et prospects

- Responsable Grands Comptes Nord

Enjeux : Gestion et développement d'un portefeuille
Responsabilité : Développer les accords nationaux sur un périmètre géographique

- Directeur Régional Picardie

Enjeux : Piloter le développement d'une région avec une équipe nouvelle
Responsabilité : Management et suivi des agences

- Directeur Régional Normandie

Enjeux : Développer les résultats en créant une cohésion agences
Responsabilité : Management et développement

2002 - 2003 : ANGELE CONCEPT SARL Conseil et Formation

- Chargé d'Affaire

Développement de nouveaux marchés et des comptes existants
Organisation de sessions de formation

1997 - 2001 : ECCO Servicios de Personal SA, Mexico

- Directeur Régional (12 agences et 24 collaborateurs)
- Assistant Direction Commerciale
- Chef d'Agence
- Commercial

COMPETENCES

• Commerce

- Développement du chiffre d'affaire
- Négociation commerciale
- Optimisation des marges
- Animation d'opérations commerciales
- Suivi et contrôle de centres de profit
- Mise en place de challenges et suivi

• Formation

- Techniques de ventes - négociation
- Savoir se présenter
- Animation de réunion
- Prise de parole en public

• Management

- Animation d'une équipe
- Bilan annuel et points individuels
- Gestion de projets
- Gestion de centres de profits

• Langues

- Français = Langue maternelle
- Espagnol = Bilingue
- Anglais = Intermédiaire

CENTRES D'INTERETS

Association :

FACE : Fondation Agir Contre les Exclusions

Sports :

Semi-marathon de Nancy 2013 et 2014, St Wendel et Villers- les Nancy

FORMATION

1993-1997 NEGOCIA

Ecole de Commerce International
Filière « Entrepreneur »

John Drugman
68 rue Maurice Berteaux
59260 Lille Hellemmes
06.14.14.60.04
jdrugman@akd-formation.fr

Formateur Consultant Commerce distribution / Formation de formateurs/ Prévention des risques

Expériences professionnelles

○ De 2011 à ce jour : la formation

AKD Formation (EURL) puis AKD Conseil & Formation (SASU) : Formateur-Consultant indépendant.

Conseil en ingénierie de la formation auprès d'organisme de formation dans le cadre de la mise en place de formations validées par un titre professionnel (demandes d'agrément, organisation des épreuves, formations des intervenants, ...).

Conseil en développement commercial, du management et des RH auprès de TPE dans le cadre des accompagnements des CCI Artois et Littoral (59/62).

Formations professionnelles : technique de vente, lancement de nouvelles gammes, formation de formateurs, gestion, Marketing, droit de la consommation...

○ De 1984 à 2008 : la distribution et le commerce

Hygena Cuisines : Distribution et négoce de l'ameublement, formateur et chef de projet, 3 ans
Je forme les nouveaux salariés aux produits, aux techniques de vente et aux outils informatiques (Planit et SAP) de l'enseigne.

ID Formation : Organisme de formation, formateur Référent Titre Professionnel Responsable de Rayon, 2 ans.

Erimac : Fabrication de machines automatiques de conditionnement pour environnement à hauts risques (sites SEVESO et zone à atmosphère explosifs). Attaché commercial, 3 ans.

X-Games Paintball : Distribution de matériel de sport et animation de séminaires professionnels ludiques. Responsable Boutique, 2 ans.

Aldi Marché : Distribution à prédominance alimentaire (hard discount). Responsable de magasin, 1 an.

Leader Price : Distribution à prédominance alimentaire (hard discount). Directeur adjoint, 1 an.

Formations, diplômes et certifications

2018 : Habilitation juré professionnel des Titre Professionnel Formateur Professionnel d'Adultes et Responsable de Petite et Moyenne Structure (ministère chargé de l'emploi)

2018 : Formation de formateur en prévention des risques liés à l'activité physique (PRAP) certifié INRS

2007-2008 : Master Sciences de l'Education et Formation d'Adultes option ingénierie de la formation (grade d'Ingénieur). Université de Lille 1

2006-2007 : Maîtrise IUP Sciences de l'Education et Formation d'Adultes option ingénierie pédagogique (grade d'Ingénieur maitre). Université de Lille 1

2005 - 2006 : Formation de formateur en « entreprise d'entraînement ou professionnelle ».

2005 - 2006 : Licence Sciences de l'Education et Formation d'Adultes option généraliste (grade de Bachelor). Université de Lille 1

1994 - 1995 : Titre Professionnel Technicien Supérieur Grande Distribution (bac +2) AFPA de Roubaix

Sport et Loisirs

Randonnée, VTT, Bricolage (auto-constructeur), Lecture, voyage (Chine, Égypte, Mexique,...)

Christelle CHAPUIS

4, rue Marconi

57070 METZ

Tél : 06.46.50.75.61

39 ans, 3 enfants

Mail : christellechapis1978@gmail.com

FORMATRICE EN DROIT

PARCOURS PROFESSIONNEL

Depuis Septembre 2014 : Présidente et Formatrice en droit : JURISADOM (METZ)

www.jurisadom.COM

- ✓ Formatrice en Droit du travail (Relations individuelles et collectives, SST)
- ✓ Formatrice NTIC (droit de l'internet, e-commerce, Propriété intellectuelle)
- ✓ Formatrice en Droit la fonction publique.
- ✓ Formatrice en Droit Immobilier et de la construction
- ✓ Formatrice en Droit commercial.
- ✓ Professeur de Droit des NTIC, école DORANCO PARIS.
- ✓ Formatrice de Formateurs

Du 01/01/2013 au 31/12/2013: Gestionnaire de copropriété CASTEL GERANCE (Luxembourg)

- ✓ Gestion administrative de 90 copropriétés (AGO/AGE, rédaction des procès-verbaux, animation des réunions des conseils syndicaux)
- ✓ Formation des opérationnels de l'entreprise (droit immobilier Luxembourgeois)

Du 05/09/2011 au 31/12/2012: Gestionnaire de copropriété/ Juriste Real Estate : DUHO IMMOBILIER (Thionville)

- ✓ Suivi des Assurances /sinistres (Copropriétés, aménageur lotisseur, CCMI)
- ✓ Gestion administrative de 21 copropriétés (AGO/AGE, rédaction des procès-verbaux, animation des réunions des conseils syndicaux)
- ✓ Suivi de l'ensemble de l'activité locative.
- ✓ Gestion des contentieux et précontentieux (y compris conflits prud'homaux)
- ✓ Suivi du « Corporate » des sociétés du groupe
- ✓ Formation des opérationnels de l'entreprise (CCMI, droit de l'urbanisme et droit du travail)

Du 29 Mai 2009 au 31 Juillet 2011 : Responsable Juridique: APROBAT lalux Assurances SA (Filiale Luxembourg) / PROTECT SA (Siège Bruxelles) (Assurances de la Construction)

- ✓ Chargée de la gestion administrative et financière de la société
- ✓ Suivi du « Corporate » courant de la société.
- ✓ Elaboration et mise en place des produits RC des acteurs de la construction et des professionnels de l'immobilier, Protection Juridique, TRC et Décennale
- ✓ Gestion des programmes d'assurances du portefeuille (Analyse des risques et des garanties, tarification, rédaction des polices) (environ 2000 polices)
- ✓ Formations des opérationnels de l'entreprise (assurances construction en droit Luxembourgeois et en droit belge)

Du 16/01/2006 au 28/02/2009 : Juriste/ adjointe RH: COSTANTINI SA (Luxembourg/Thionville) (Entreprise de BTP)

- ✓ Rédaction de tous les contrats de travail (CDI, CDD, Avenants)
- ✓ Suivi de l'ensemble de l'activité REAL ESTATE de la société

- ✓ Analyse et gestion des marchés (de la conclusion jusqu'à la réception) 80 chantiers jusqu'à 15 M€
- ✓ Gestion des transports internationaux de la société
- ✓ Gestion des assurances construction (25 sinistres)
- ✓ Formations des opérationnels de l'entreprise (sous-traitance, assurances construction, travail illégal)

Du 01/11/03 au 08/02/05 : Juriste NTIC, propriété intellectuelle : industrielle: Télé Diffusion de France (T.D.F) à NANCY (CDD)

- ✓ Gestion d'un projet de cession de contrats (traitement de 150 sites de radiocommunication)
- ✓ Mise en place d'un projet internet avec BOUYGUES TELECOM
- ✓ Participation à 13 « Data Room »

2002-2006 : Professeur de Droit : ACADOMIA METZ

- ✓ Cours en droit de la première année à la maîtrise
- ✓ Préparation aux concours administratifs

Du 01/08/02 au 30/09/03 : Juriste REAL ESTATE: ARCELOR REAL ESTATE France à HAYANGE (CDD)

- ✓ Gestion du « corporate » des sociétés en fin de vie (AGO, AGE, dissolution)
- ✓ Mise en place d'un projet RH (Les procédures de recrutement)
- ✓ Rédaction de notes et d'avis juridiques en droit du travail

FORMATION

Formation continue :

- ✓ 2015 : **La pédagogie par le théâtre** (EVOLUTION) (courant 2015)
- ✓ 2011 : **Formation de formateur** (LEXOM)
- ✓ 2010 : **Les Assurances de responsabilité** (IFE BENELUX)
- ✓ 2008 : **L'Absentéisme** (IFE BENELUX)
- ✓ 2008 : **La Mobilité internationale** (IFE BENELUX)
- ✓ 2008 : **Les problématiques du travail intérimaire** (Almathea Consulting)
- ✓ 2008 : **Introduction au Statut Unique** (Almathea Consulting)
- ✓ 2008 : **Les Elections Sociales** (Almathea Consulting)

Formation générale :

- ✓ 2002 : **Maîtrise de Carrières Judiciaires et Sciences Criminelles** (faculté de droit de Nancy II) (*Option droit du travail, relations individuelles et collectives*).
- ✓ 2002 : **Maîtrise de Droit des Affaires** (faculté de droit de Nancy II) (*Option droit commercial, droit fiscal et droit des sociétés*)
- ✓ 2001 : **Licence de Droit Public** (faculté de droit de Nancy II) (*Option Droit international public et privé, droit immobilier*)
- ✓ 1996 : **Baccalauréat Littéraire** (Lycée Poincaré à Nancy)

MAURICE Sylvie
15 rue du Perreuil
88510 ELOYES



**Assistante à maîtrise d’ouvrage – Maître d’œuvre
Soutien et conseil auprès des entreprises et collectivités**

Domaines d’intervention

Voirie Réseaux Divers, Bâtiment, Maîtrise de l’énergie, Gestion de l’environnement, Formation

Compétences développées

Analyses techniques, conseils et propositions d’action
Organisation, Coordination et Pilotage d’opérations
Ecoute, concertation, pédagogie
Formation

Formation initiale

1997 - Maîtrise « Génie des Procédés de l’environnement » - UFR STGI de Montbéliard

Parcours

Ingénieur Conseil - Créatrice d'entreprise

Assistance et Développement des Collectivités et Entreprises

octobre 2015 – Aujourd’hui (11 mois) | 15 rue du Perreuil - 88510 ELOYES

Conseil et soutien technique auprès des collectivités ayant besoin ponctuellement d'un Directeur des Services Techniques - assistance des maîtres d'ouvrage sur des projets techniques, lien entre le maître d'ouvrage et les institutionnels, expertise ponctuelle, suivi de chantier, montage de dossier de marchés publics, recherche de subvention

Conseil et soutien des entreprises : augmentation du taux de retour des affaires, structuration et rédaction des dossiers type notes méthodologiques ou mémoires techniques en vue de réponses d'appels d'offres, recherches de part de marchés

Directrice des Services techniques

communauté de communes Moselle et Madon

Réaménagement global d'un espace public - voirie, eau, assainissement, éclairage public, lutte contre les inondatic...

Gestion des services de l'eau et de l'assainissement en régie : plan pluri annuels de travaux, modernisation des infrastructures existantes (rénovation de réservoir, construction d'une usine de traitement des eaux, ...), mise en conformité réglementaire des périmètres de protection de captage,

Relation avec les institutionnels et partenaires publics et aspects règlementaires et financements : gestion règlementaires des autorisations de rejets et de la qualité des eaux en partenariat avec l'ARS, la Police de l'Eau, la préfecture, ..., recherche de financements et suivi des subventions accordées par l'Agence de l'Eau, la Direction Régionale de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement (DREAL), Conseils Départemental et Régional, ...

Gestion administrative et technique d'un service technique : relation humaines : management du personnel, gestion des relations avec le public, les entreprises et les élus et les représentants de l'état, lien entre les différents services, coordination des différentes équipes et secteurs d'activités, gestion budgétaire et connaissance des marchés publics, mise en œuvre des objectifs politiques de la collectivité

Directrice des Services Techniques

Mairie de Cormontreuil

2001 – 2005 (4 ans) | Cormontreuil

Directrice Adjointe des Services Techniques en charge des domaines de la VRD

Mairie d'Epinal

2005 – 2009 (4 ans) | Epinal

Réaménagement global d'un espace public - voirie, eau, assainissement, éclairage public : suivi des études et des marchés publics passés en collaboration avec les maîtres d'œuvre (IRIS CONSEIL, ACERE, SIGMA ...), relation avec les usagers, suivi des travaux

Autres expériences professionnelles

Implication régulière dans les concours de techniciens territoriaux pour le Centre de Gestion de Meurthe et Moselle - créatrice de sujet de concours, testeur de sujet, correctrice d'épreuves écrites, ...

Formatrice vacataire au sein du CFAi de Maxéville – intervention sur le site de Thaon les Vosges – depuis juin 2017 : mathématiques, sciences appliquée et environnement niveau BTS

Autres renseignements

Anglais : lu parlé écrit

Pratique culturelle : saxophone alto au sein d'une formation musicale

Pratique sportive : roller, ski, natation

Participation régulière à l'accompagnement de classes de primaires et de collèges lors d'événements pédagogiques

Didier PIERRAT

Consultant Formateur capitalisant
25 années d'expérience dans les
domaines du marketing, web-marketing,
du commercial, des ressources
humaines et de la gestion des TPE/PME

MON PARCOURS PROFESSIONNEL

2018 - 2019	DQ FORMATION Directeur Général Consultant Formateur	
2018- 2019	LINORA Consultant Formateur Associé	
2013 - 2017	NOMAD FORMATION Consultant Formateur - réfèrent titre prof NTC	
2009 - 2013	SCABE Formateur en stratégie commerciale expert	
2001 - 2009	HCE - SEAGULL Directeur commercial technique France	
1993 - 2001	SALAMANDRE Directeur général	
1990 - 1993	CÉDI SÉCURITÉ Directeur d'agence	
1981 - 1990	VINOLUX Directeur de site grande couronne parisienne	

CONTACT

Tél : 06 07 32 45 39

DQ FORMATION
didier@dqformation.fr

LINORA
contact@linora.fr

COMPÉTENCES

