

**Patricia LORO**

Délégation d'Annonay  
38 rue Sadi Carnot  
BP 185  
07104 ANNONAY CEDEX

M : 07 85 61 50 24  
patricia.loro@ardeche.cci.fr

- Depuis fév. 2013 : **ATC CCI Ardèche** : Développement des TPE/PME : Diagnostiques, accompagnement, démarche qualité, formation et/ou professionnalisation des dirigeants. Suivi des Unions commerciales, projets collectifs et schéma de développement économiques territoriaux.
- 2007- 2013: **Consultante & Formatrice : Marketing Vente, développement commercial Cabinet GLMV - réseau "Salesfactory Paris "** Gestion de Production Commerciale (GPC"). Mise en place de plans d'actions: Global ou par enjeux). Formation, Supervision des vendeurs, Encadrement et mise en application de la Stratégie Commerciale.  
Réf. Clients : Grands Groupes ou PME En distribution classique ou sélective; Valrhona, Royal Canin, MMA, Ingrid Millet pour l'Europe de L'Est, Sté Sportiello, Sté Boissier...
- 01/2006 - 01/2007 : **Formatrice** : Organisation commerciale et stratégique. Définition du plan d'actions commerciale. Pour les Fondamentaux : La découverte, les besoins et attentes critères d'achats, la négociation, l'évolution du mode de consommation. Organiser sa prospection... Création de modules à la carte.
- 06/2002 - 09/2005 : **Responsable Commerciale** -SARL CDRD (Matériel de sport et loisirs pour personnes handicapées).  
Grands Comptes, Recrutement, Formation et Supervision des vendeurs.
- 10/2001 - 02/2002: **Consultante** - Cabinet H&C Conseil et Stratégie commerciale.  
Création d'outils d'aide à la vente, études sectorielles (analyse de la demande),
- 04/2001- 09/2001: **Ingénieur Commercial** - ID9 Prima (Solutions informatiques pour Établissements de santé).
- 06/1999 - 06/2000: **Conseillère de Clientèle** - MMA - (Mutuelles du Mans Assurances)  
Prospection, vente et suivi portefeuille financier pour particuliers.

### FORMATIONS :

- 06/2002 - 07/2002: **-Spécialisation Niveau 2 à la Gestion de Production Commerciale-**  
Cabinet H&C Valence - Supervision & Formation & Encadrement de la Force de Vente.
- 10/2001 - 11/2001: **-Formation à la Gestion de Production Commerciale.**  
-Application de méthodes d'optimisation de la rentabilité Commerciale-
- 1993 - 1994: **-Spécialisation Marketing Vente-**  
- **ESC Grenoble**
- 1992 - 1994: **- BTS Force de Vente-**  
IFC Groupe Consulaire / CCI Grenoble.