

Armelle THOMAS

Formatrice en stratégie marketing et nouveaux outils numériques

Pour en savoir plus, consultez mon CV en ligne : www.doyoubuzz.com/armelle-thomas/formatrice-professionnelle-adultes



49 ans

Contact

✉ armelle@incituconseil.fr

☎ 06 03 44 22 36

📍 5 Rue des Genêts
56400 auray

Expériences

Conseil et formations en marketing et nouveaux outils numériques

IncituConseil

Incitu&C

Auray (France) Freelance Depuis janvier 2009

- Janvier 2015 à aujourd'hui :
Formatrice indépendante et en sous-traitance pour plusieurs organismes de formation
2017 : 260h / 2016 : 189h / 2015 : 56h
Les programmes animés :
Stratégie d'entreprise et marketing
Webmarketing et réseaux sociaux
Nouveaux outils numériques (tous niveaux)
- Janvier - novembre 2013 | Agora Vannes - DEESMA - : Formatrice en Marketing stratégique et opérationnel (290h)
- Janvier 2011 - Décembre 2015 | Agora Lorient - CQP
Hôtellerie/restauration : Formatrice informatique et marketing (85h)

Formatrice et chargée de Mission

Entreprendre au Féminin Bretagne



Auray (France) CDI Juin 2012 à octobre 2014

- Organisation et animation de modules de formation pour des femmes porteuses de projet de création d'entreprise. Chiffres clés : 5 sessions de 20 stagiaires
- Développement de la culture entrepreneuriale (Actions de sensibilisation)
- Animation d'un réseau professionnel
- Développement des partenariats et des financements institutionnels.

Commerciale environnement

Lyonnaise des Eaux - SUEZ Environnement



Vannes (France) CDI Janvier 2006 à décembre 2008

- Prospector auprès de collectivités en régie pour un accroissement de CA de 250 K€ en 2008.
- Améliorer la qualité du service rendu et la rentabilité des contrats d'assainissement individuel

Responsable de communication externe

Lyonnaise des eaux - SUEZ Environnement



Vannes (France) CDI Janvier 2000 à décembre 2005

- Définir la stratégie de communication du Centre Régional
- Enrichir l'offre d'actions et de supports pédagogiques
- Développer les supports de communication et accompagner les commerciaux sur les nouveaux marchés
- Former les acteurs (collectivités, prestataires, médias...)

Formations

Concevoir et animer une action de formation

Kap-d

Juillet 2018

Formation de 2 jours pour apprendre à construire une action de formation, accompagner, transmettre selon une progression pédagogique, animer selon les profils d'apprentissage et les nouveautés pédagogiques, évaluer le parcours individuel et assurer le suivi de l'apprenant.

Formation continue WebMarketing

LinkedIn Learning

Depuis 2010

Stratégies digitales, Réseaux sociaux, Suite Adobe, WordPress, Référencement (SEO, SEA)

Master des Ventes

Centre International de formation Lyonnaise des Eaux & Centre Européen de la négociation

Janvier 2007 à janvier 2009

Renforcer les compétences de l'ensemble des forces de vente

Manager et acteur local

Centre international de formation Lyonnaise des Eaux

Janvier 2004 à juin 2005

Développer les compétences managériales et commerciales des encadrants.

Présentation à l'issue de la formation aux membres du CDG Lyonnaise des Eaux d'un projet "métier" innovant.

Entraînement au débat public

Centre Européen de la négociation (Paris)

Juillet 2005

Former aux débats publics
Fournir une vision globale du monde associatif et du jeu des acteurs
Découvrir les CCSPL (commission consultative des services publics locaux)

Chef d'agence Clientèle & administration des ventes



Lyonnaise des eaux

Guingamp (France) CDI Janvier 2000 à décembre 2004

- Manager une équipe de 21 collaborateurs sur 2 entités juridiques distinctes
- Améliorer des performances de l'agence (coûts/qualité): réduction de 15% du coût client en 3 ans et augmentation de l'indice de satisfaction (SOFRES)
- Développer la culture clients des collaborateurs

Compétences

Formation

- Analyser une demande de formation et élaborer le cahier des charges de formation ★★★★★☆
- Construire un programme adapté aux attentes, besoins et niveau du stagiaire ★★★★★☆
- Acheter/vendre et financer des prestations de formation ★★★★★☆
- Animer une séance de formation présentielle avec des techniques actives, attractives et digitales ★★★★★☆
- Suivre l'application des connaissances après la formation sur le terrain ★★★★★☆
- Préparer et organiser un itinéraire de formation au poste de travail et repérer les modalités pédagogiques adaptées dans le cadre d'un tutorat ou mentorat ★★★★★★
- Evaluer et valider les compétences en amont ou en aval d'un parcours de formation ★★★★★☆

Domaine de compétences

- Illustration ★★★★★☆
- Wordpress ★★★★★☆
- Webmarketing et réseaux sociaux ★★★★★☆
- Bureautique ★★★★★☆
- Stratégie Marketing & communication ★★★★★☆