

Pierre SALLES

20 Impasse des Prairies,
40 090 Saint PERDON
05.58.05.44.87 // 06.45.48.05.19
pierre.salles@landes.cci.fr



DOMAINES DE COMPETENCES

Développement et accompagnement de projets numériques

Réalisation d'audit et diagnostic numérique, analyse et élaboration des stratégies de développement numériques, gestion et suivis de projets.

Conseils et accompagnements des entreprises TPE dans les projets numériques.

Formateur pour les formations numériques et web marketing, gestion de site internet et de la communication digitale (réseaux sociaux, campagne mailing, ...)

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

de 2006 à ce jour

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DES LANDES
MONT DE MARSAN

> CHEF DE PROJET TRANSFORMATION NUMERIQUE

- Conseils et accompagnement des entreprises et des services CCI

dans les projets de transformation numérique

- Gestion de la communication digitale de la CCI des Landes
- Coordinateur pédagogique Ecole Supérieure de Numérique des Landes

> CONSEILLER D'ENTREPRISES SERVICES & NUMERIQUE

- Conseils et accompagnement des entreprises
- Organisation de réunions collectives d'information.
- Animation de formations numériques et web marketing. Gestion site internet et réseaux sociaux.

- Accompagnement des entreprises en difficultés « CIP Landes ».

> CONSEILLER D'ENTREPRISES, CHARGE DE MISSION COMMERCE

- Conseils-appui auprès de commerçants et unions commerciales.
- Chef de projet d'une plate-forme d'e-commerce
- Gestion et suivis de projets avec les collectivités locales

> CONSEILLER CREATION ET REPRISE D'ENTREPRISE

- Accueils, conseils, accompagnements, formations des porteurs de projet créateurs d'entreprises
- Suivis des jeunes entreprises (conseils, analyses et mise en place outils de gestion, tableaux de bord)

de 1997 à 2006

INFOSCA - SCALANDES - MONT DE MARSAN (CENTRALE D'ACHAT
LECLERC)

> RESPONSABLE ASSISTANCE LOGICIEL GESTION COMMERCIALE

- Chef de projet : logiciel de Gestion Commerciale
- Chef du service support clients : Conseil et assistance auprès des clients - Animation équipe de techniciens support logiciel

> FORMATEUR EN GESTION COMMERCIALE

- Formation sur logiciel de Gestion Commerciale et Gestion Comptable (Grande Distribution)

de 1993 à 1997

CENTRE LECLERC - PAU (Société UNIVERDIS)

> CONTROLEUR DE GESTION COMMERCIALE

INFORMATIONS PERSONNELLES

49 ans (26/12/1968), Pacsé

- Administrateur caisse locale
Crédit Mutuel Foch à Mont de Marsan
- Président association « Passion Sévillane » Saint Perdon
- Bénévole à l'organisation du Festival Arte Flamenco -Mont de Marsan
- Membre de diverses associations de Saint Perdon
- Sports : Badminton, Running
- Centres d'intérêts : Culture espagnole, actualité, cinéma, livres, musiques

FORMATION INITIALE

MAITRISE DE SCIENCES DE GESTION

UNIVERSITE DE BORDEAUX II

- > M.S.G. Mention bien, Major de Promotion
- Séjour linguistique au Pays de Galles

DUT GESTION DES ENTREPRISES ET DES ADMINISTRATIONS
IUT DE BAYONNE

- > DUT G.E.A. options Finances / Comptabilité, Major de Promotion

BACCALAUREAT SERIE C

LYCEE JULES SUPERVIELLE OLORON

Langues :

=> Anglais : Professionnel

Diplômes : First certificate of Cambridge
London Chamber of commerce and Industry

=> Espagnol : Courant (oral et écrit)

Formations complémentaires :

- Formations aux réseaux sociaux et NTIC
- Maîtrise des outils informatiques :
 - Bureautique (Excel, Word, PowerPoint, Office)
 - Messagerie (lotus notes, Outlook)
 - Internet (Navigateurs, référencement, SEO, e-mailing ...)
 - Outils spécifiques en gestion commerciale et comptable
 - Outils spécifiques de Gestion de la Relation Clients, de Gestion des formations

Me retrouver :



www.facebook.com/pierre.sallescii



www.linkedin.com/in/pierre-salles-40/



twitter.com/pierresalles40



www.instagram.com/pierresallespro/

CHRISTINE BASLY - LAPEGUE

Responsable de service Création et reprise d'entreprise
Chambre de Commerce et d'Industrie des Landes

christine.basly@landes.cci.fr/05.58.05.44.50

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Responsable du service Création, reprise et transmission d'entreprise à la CCI des Landes depuis juillet 2017 :

- Management d'une équipe de 3 conseillers en création, reprise et transmission d'entreprises

Experte en accompagnement des entreprises pendant 10 ans dans les domaines :

- du financement de projet et relations avec organismes bancaires
- du conseil juridique, fiscal, social et gestion d'entreprise
- de la formation des chefs d'entreprises
- de l'animation de réseaux de chefs d'entreprises
- du développement de l'entreprise par l'innovation

Formation :

- Gestion de l'activité par tableau de bord
- Comptabilité et analyse financière
- Fonction / développement / évaluation de l'auto entreprise

Professeur vacataire en économie-gestion, Lycées de Bayonne et Pau pendant 3 ans

FORMATION

- Baccalauréat Littéraire Latin Langues – Lycée Louis Barthou
- BTS Adjointe de Direction – Lycée Marie Curie Tarbes
- **Master 1 Gestion des Affaires – IAE Bordeaux**
- **Master 2 Administration Générale des Entreprises – IAE Bordeaux**

CENTRES D'INTÉRÊTS

Engagement dans la vie publique locale en tant qu'Adjointe aux Affaires sociales et Conseiller Communautaire.

Christophe

ROBIN



31 / 10 / 1975



2 rue de la Marjolaine
40280 St PIERRE DU MONT



06 33 98 49 60



Christophe.robin@landes.cci.fr

Formation

Eco-conseil (Bac+5) Strasbourg / 1998

Conseil en développement durable :
communication, droit, connaissance des
acteurs, gestion de projets...

Maîtrise en biologie (Bac+4) Metz / 1997

Bases scientifiques en écologie

Formations complémentaires

Innovation et design thinking / Biomimétisme
/ Développement de produits / Marketing /
Gestion du stress / RPS / Anglais / sécurité

Compléments

Conseiller puis responsable du service depuis
2015

Coordinateur sécurité : Gestion des
obligations ERP (incendie, attentats...) et
code du travail (DU...)

Sauveteur secouriste du travail depuis 2008

Valeurs

Respect de l'homme et de l'environnement
Échange et écoute
Enrichissement personnel

Compétences

Anglais

Suite office

Environnement



Expérience professionnelle

**SERVICE ECO-CONCEPTION ET ECONOMIE
CIRCULAIRE A LA CCI DES LANDES / Depuis
1999**

Relation entreprises

Conception et gestion de l'opération régionale éco-
conception auprès des entreprises (depuis 2008)

- **Référent régional éco-conception / éco-design**
- Gestion administrative et financière de l'opération
- Accompagnement individuel et collectif des
entreprises : définition et mise en œuvre du plan
d'action

➔ Une centaine d'entreprises de Nouvelle Aquitaine
accompagnées, plus de 1000 sensibilisées

Accompagnement des entreprises landaises dans
leurs démarches environnementales (réglementaires,
management environnemental...).

➔ Plus de 200 entreprises accompagnées

Formateur

Référent éco-design pour l'ESDL depuis ses débuts

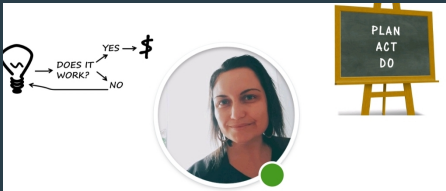
- 200 h/ an de cours conçues et dispensées sur les 5
années (IUT, Bachelor et mastère)
- Relations partenaires : Cité du design, CEEBIOS...

Intervenant formateur dans d'autres écoles
d'Aquitaine ou auprès d'entreprises

- Formation d'ingénieurs (30h) à Bordeaux science
Agro
- Formation en QSE d'entreprises en intra ou en inter
(environ 100 h/an) – Agrément formateur CCI
- Formation en éco-responsabilité

Divers

Ultra trail, VTT, voyages, musique, BD



Contacter

marieluceferry@gmail.com

www.linkedin.com/in/marieluceferry
(LinkedIn)

Principales compétences

Stratégie commerciale

Stratégie marketing

Développement commercial

Marie-Luce FERRY

Directrice du Centre de Formation Continue - Chambre de Commerce et d'Industrie des Landes

Mont-de-Marsan, Aquitaine, France

Le Centre de Formation de la Chambre de Commerce et d'Industrie des Landes (40 collaborateurs et 50 consultants extérieurs) accompagne les entrepreneurs dans leurs projets de développement des compétences. L'Ecole Supérieure du Numérique des Landes y est rattachée depuis la fin de l'année 2017.

Directrice de ce centre de profit depuis 2014, je suis en charge d'animer sa croissance au niveau commercial, marketing, communication, réglementaire et partenariats extérieurs :

- Stratégie de développement commercial
- Pilotage des actions de communication tous supports (webmarketing, print, événementiel)
- Appui au développement marketing des activités innovantes
- Recherche de nouvelles sources de financement (TPE / PME, financements régionaux, appels à projets, appels d'offre etc...)
- Veilles concurrentielle, technologique et réglementaire

Expérience

CCI des Landes

Directrice du Centre de Formation Continue janvier 2014 - Present

Mont-de-Marsan

- Développement de l'offre de formation et à son plan de commercialisation auprès des équipes dédiées (8 collaborateurs permanents et 50 consultants indépendants)
- Elaboration des budgets / politique tarifaire / stratégie commerciale / construction des offres de services
- Responsable qualité / juridique en matière de stratégie de développement du Centre de Formation (certifications, label Qualité, Datadock, Bilan Pédagogique et Financier, RNCP, Inventaire, bloc de compétences)

- Conseil stratégique auprès du Directoire et analyse d'impact des réformes successives sur le marché de la formation professionnelle

ESML - Ecole Supérieure de Management des Landes
Responsable pédagogique et chargée d'enseignements
septembre 2011 - décembre 2013 (2 ans 4 mois)

Mont-de-Marsan

Recrutement des membres de l'équipe pédagogique

Encadrement et coordination de l'équipe d'enseignants

Développement des programmes de formation en fonction des besoins et des spécificités du centre de formation

Coordination du suivi des étudiants en entreprise dans le cadre de l'alternance.

En charge des cours de :

- Management des entreprises
- Gestion de la relation client, pilotage de l'activité par tableau de bord
- Organisation et planification

BTS Management des Unités Commerciales (habilitation par le Rectorat de Bordeaux)

BTS Assistant de Gestion PME-PMI (habilitation par le Rectorat de Bordeaux)

CCI des Landes

4 ans 11 mois

chargée de développement au Centre de Formation Continue et Centre d'Etude des Langues Etrangères

janvier 2009 - septembre 2011 (2 ans 9 mois)

Landes

- Commercialisation de parcours de formation
- Recherche de financements
- Formation individualisée en gestion d'entreprise

Chargée de mission Direction Administrative et Financière
novembre 2006 - décembre 2008 (2 ans 2 mois)

Mont-de-Marsan

- Arrêté des Comptes trimestriels
- Élaboration des Budgets et suivi
- Suivi du processus lié à l'engagement des dépenses dans un établissement public
- Rédaction du Bilan Social
- Reporting

Academia

Soutien scolaire en Mathématiques

2004 - 2007 (4 ans)

Soutien scolaire en mathématiques du collègue jusqu'au Bac.

- Cours particuliers à domicile

RELIEF Cie

Travel Guide Group / Accompagnatrice de voyage

2002 - 2004 (3 ans)

Bordeaux

Être payée pour voyager ? Voilà la chance que j'ai su saisir pendant mes études. Les week-end, je coordonnais et accompagnais des groupes dans le cadre de séjours concoctés par des comités d'entreprise ou bien des BDE d'Écoles supérieures d'Enseignement (École de commerce, d'ingénieurs, fac de médecine...).

Une expérience vraiment enrichissante !

Formation

IAE Bordeaux

Master 2 (M2), Administration et gestion des affaires, général · (2005 - 2006)

Université Paris 8

Licence de Psychologie, Psychologie · (2018 - 2020)

Université Montesquieu Bordeaux 4

Master's degree, Administration et gestion des affaires, général · (2004 - 2005)

Université Montesquieu Bordeaux 4

Licence Gestion des entreprises , Affaires / gestion, général · (2003 - 2004)

Université Montesquieu Bordeaux 4

DEUG Administration Economie et Social AES, Économie de gestion · (2001 - 2003)

Contacter

maxime.kheloufi@gmail.com

www.linkedin.com/in/maxime-kheloufi-69441b110 (LinkedIn)

Maxime Kheloufi

Doctorant - Droit Public - CRDEI - Université de Bordeaux
Bordeaux Area, France

Expérience

Airbus

Expertise juridique
2017 - 2018 (2 ans)

Expertise juridique sur la nouvelle législation relative à la protection des données à caractère personnel (RGPD) à l'attention d'Airbus.

Sciences Po Bordeaux

Chargé de mission
2016 - 2018 (3 ans)
Région de Pessac, France

Organisation des Journées sur l'Union européenne "Eurotémis" et préparation des étudiants en affaires européennes sur la thématique du colloque "Eurotémis".

Forum Montesquieu

Expertise juridique
2016 - 2017 (2 ans)
Région de Bordeaux, France

Expertise juridique sur la législation relative à la protection des données à caractère personnel à l'attention du Centre d'action et de prévention contre la radicalisation des individus (CAPRI).

Formation

Université de Bordeaux
· (2010 - 2019)

Contacter

www.linkedin.com/in/saidtaaroust
(LinkedIn)

Principales compétences

Management

Service client

Vente

Said TAAROUST

Formateur & Conseiller en formation

Mont-de-Marsan, Aquitaine, France

Résumé

J'aide les salariés et dirigeants de TPE à développer leurs compétences. Notre OF dispense des formations courtes sur différentes thématiques : Webmarketing, Gestion, Relation client, Management, Bureautique et Langues étrangères (CEL agréée). Les entreprises qui font appel à nous apprécient le côté sur mesure des parcours proposés.

Au delà de la transmission et de la pédagogie, nous informons nos futurs stagiaires sur leurs droits et les critères de prise en charge.

Expérience

CCI des Landes

Formateur

mai 2017 - Présent

Mont de Marsan

Conseiller en formation continue.

Formateur en développement commercial et en management d'équipe.

- Création et animation de séances de formation
- Audit et accompagnement
- Évaluation des compétences
- Fondamentaux du marketing (savoir exploiter une BDD)
- Développement du portefeuille clients
- Montage des dossiers de prise en charges auprès des OPCA
- Relations formateurs et lancement des parcours
- Fondamentaux des techniques de vente
- Stratégie de communication et déclinaison sur le web

STAF40

Fondateur

mai 2014 - Present

Mont de Marsan

J'aide les dirigeants de TPE et leurs salariés à développer leurs compétences commerciales et managériales.

Après une carrière de 15 ans au service du client, j'ai décidé de mettre mes acquis au service des entrepreneurs et leurs salariés, et ce, dans le but de les aider à atteindre leurs objectifs. Mes domaines d'interventions sont : La vente et le management d'équipe.

- Audit et recueil des besoins
- Accompagnement et Création de contenu sur mesure
- Animation de formations

Go Sport

Directeur adjoint de magasin

juin 2002 - novembre 2012 (10 ans 6 mois)

4 magasins Sud/Sud Est de la France

- Piloter un compte d'exploitation (Jusqu'à 2M€)
- Recruter et former les équipes
- Gérer le personnel (administratif, paie, congés...)
- Implanter et gérer les rayons sur des surfaces de 1500 à 2000 m2
- Gérer les flux, le trafic client et les ateliers SAV
- Animer les opérations commerciales (10 par an en moyenne)

Formation

AFPA

Titre de formateur professionnel pour adultes, Pédagogie Andragogie
· (2010 - 2010)

IFCE Montpellier

BTS, Management des unités commerciales · (1999 - 2000)

Université Paul Valéry - Montpellier 3

DEUG , Art visuel et art du spectacle · (1997 - 1998)

Contact

tchancerelle@hotmail.com

www.linkedin.com/in/thomas-chancerelle-4b989216 (LinkedIn)

www.story-shop.fr (Company)

Principales compétences

Droit social

Droit des Affaires

Stratégie marketing

Management

Thomas Chancerelle

Formateur en droit, marketing et management

Landes et Pyrénées Atlantiques, France

Résumé

Formateur en droit, marketing et management (CCI DES LANDES - ESML - Mont de Marsan / Talis Business School - Bayonne)

Expérience

ESML - Ecole Supérieure de Management des Landes

Formateur

décembre 2014 - Present

Biarritz

Intervenant à l'Ecole Supérieure de Management des Landes (ESML). Cours de marketing, droit du travail, droit de l'immobilier

talis-business-school

Formateur

2018 - Present

Bayonne

Chancerelle Expertises

Expert en évaluation immobilière

mars 2016 - Present

Bayonne

CDG 40

Juriste marchés publics, droit social, responsable cellule emplois d'avenir, chargé d'études.

novembre 2012 - décembre 2015 (3 ans 2 mois)

Mont de Marsan

Juriste chargé des marchés publics auprès des collectivités : gestion des achats, conception des documents de consultation, publication, analyse des offres, notifications, contractualisation, suivi facturations.

Responsable de la cellule emplois d'avenir : Elaboration et accompagnement des projets de recrutement auprès des collectivités.

Droit social: gestion des contrats de travail de droit privé (contractualisation, contentieux, procédure disciplinaires, ruptures)

Beyoga Paris

Directeur des opérations

février 2009 - juin 2010 (1 an 5 mois)

Paris

Etude de marché. Création et développement de la marque beyoga.

Ouverture d'un centre sportif (Paris 14) : prospection immobilière, négociation, contractualisation, suivi et réception des travaux.

Gestion RH (recrutement, contractualisation, contentieux), administrative et juridique, mise en place de la stratégie de communication.

Création de contenu (dossier & communiqués de presse, charte graphique, développement site web).

Relations presse.

Surfrider Foundation Europe

Responsable marketing

mars 2008 - décembre 2008 (10 mois)

Responsable des adhésions. Etudes & communication. Organisateur et coordinateur du village écologique sur la tournée mondiale du chanteur Jack Johnson. Juriste fonds européens.

Pur Jus

Associé dirigeant

février 2006 - mars 2008 (2 ans 2 mois)

PUR JUS | Agence de marketing sportif | Dirigeant: Conception d'évènements, marketing, planning et exécution (Championnats du monde de longboard 2007, Coupe de France Universitaire de surf, Oxbow Kid's Week, Ouverture de magasins Oxbow, salons ISPO, concerts, réceptions VIP & festivals musicaux); management d'équipes sportives (Oxbow International Surf Team, Dragon European Surf Team); communication & RP; consulting; brand marketing global; présentation et coordination de projets marketing et de brand meetings; représentation d'athlètes ; rédaction de communiqués et d'articles de presse.

FNOF - Fédération Nationale des Opticiens de France

Directeur juridique et responsable communication

2005 - 2006 (2 ans)

Bayonne

Négociation des conventions collectives (préparation des dossiers de négociation avec les partenaires sociaux et les instances représentatives du personnel) | gestion de la communication et du développement

CGPME Nationale

Directeur juridique

2005 - 2006 (2 ans)

Bayonne

Chargé de mission CGPME et CCI de Bayonne, mise en place de programmes de formation avec les OPCA (AGEFA - PME, AGEFICE, AGEFOS-PME).

Cabinet d'expertises immobilières et judiciaires

Responsable juridique

2003 - 2005 (3 ans)

Bayonne

Conseil en évaluation immobilière et gestion de biens, gestion RH (contrats, contentieux).

Quiksilver Europe

Assistant service juridique

2002 - 2002 (1 an)

Gestion du contentieux sur la propriété intellectuelle, RH: Contrats, contentieux

Formation

Université de Pau et des Pays de l'Adour

DESS cadres et juristes européens, Droit des affaires, droit social · (2001 - 2002)

Contacter

salomon.yoan@gmail.com

www.linkedin.com/in/yoan-salomon-84499672 (LinkedIn)

Principales compétences

Formation des salariés

Ressources humaines

Gestion de projet

Langues

Français (Native or Bilingual)

Espagnol (Professional Working)

Yoan Salomon

Chargé de formation / En charge des Formalités Légales à la
Chambre de Commerce et d'Industrie des Landes
Mont-de-Marsan, Aquitaine, France

Expérience

CCI des Landes

Chargé de formation / En charge des Formalités Légales

Mars 2018 - Présent

Mont de Marsan

Dans le cadre de l'activité de la formation continue de la CCI :

- Formation sur la mise en place, le fonctionnement, le développement et évaluation de l'autoentreprise / statut micro-entrepreneur
- Formation sur la protection sociale de l'entrepreneur et de son conjoint
- Formation "réinterroger son statut juridique"

Dans le cadre du Centre de Formalités des Entreprises CFE :

- Accueil des clients sur rendez-vous et accomplissement des Formalités légales (inscription, modification, radiation) afférentes aux entreprises individuelles, aux auto-entrepreneurs et aux sociétés ressortissantes de la CCI des Landes (commerçants, prestataires de services, industriels, sociétés commerciales), réception des dossiers ACCRE.
- Délivrance des certificats de signature électronique «Chambersign»
- Délivrance des cartes professionnelles des agents immobiliers des Landes - Veille d'information juridique, fiscale et sociale

CCI des Landes

Assistant de Direction et RH en alternance

octobre 2016 - octobre 2017 (1 an 1 mois)

Mont-de-Marsan

Formation interne :

- Recrutement, intégration au regard du droit du travail
- Rédaction des contrats de travail (CDD et contrat vacataire)
- Réalisation du plan de formation 2016 et du plan de formation prévisionnel 2017, Suivi des formations 2017
- Mise à jour des fiches de fonction
- Création d'un nouveau livret d'accueil
- Assistance du Directeur Général dans l'exécution de sa mission et secrétariat du Président et des Membres de l'Assemblée Générale,
- Assurance Qualité, mise à jour du Système et du Manuel Qualité, ainsi que l'animation de la démarche de progrès.

Lycée St Cricq

Assistant d'éducation

septembre 2015 - août 2016 (1 an)

Pau

- Encadrer et assurer la sécurité des élèves.
- Surveillance continue des élèves, veille au respect du règlement, aide à l'équipe pédagogique et administrative.

Association des Espoirs Lonsois

Chargé de communication

novembre 2015 - juin 2016 (8 mois)

Lons

Dans le cadre d'une mission de Service Civique de neuf mois, j'étais en charge du développement de la communication .

- Développement site internet
- Développement des réseaux sociaux
- Être le lien entre les différentes sections présentes au sein de l'association
- Développement de l'image

Association ELI-S / Real Sociedad

Chargé de développement

septembre 2013 - août 2014 (1 an)

Bayonne

- Développer et organiser des stages de football, en partenariat avec la Real Sociedad.
- Développer l'image ainsi que la notoriété du club Espagnol en France (permettre au public Français d'accéder à la billetterie ainsi qu'aux produits dérivés de la Real Sociedad)
- Structuration de l'association
- Mise en place du plan d'action

Décathlon

Vendeur sportif

juin 2012 - décembre 2012 (7 mois)

Bayonne

Vendeur sportif - Rayon running/marche de juin à septembre - Rayon sport collectif de septembre à Décembre

Service des Sports - Bayonne (64)

Etude de satisfaction auprès des usagers d'un complexe sportif
avril 2012 - juin 2012 (3 mois)

Bayonne

Gestion de la commande d'une étude par le service des sports de la ville de Bayonne.

Objectif : évaluer la satisfaction des usagers d'un complexe sportif récemment construit (Centre Aquatique des Hauts de Bayonne)

Compétences développées:

- Gestion de projet
- Maîtrise des logiciels de création et d'analyse d'enquêtes
- Gestion d'équipes de travail
- Rédaction d'un document de synthèse

Centre de loisirs - Saint Pierre du Mont (40)

Animateur BAFA

juillet 2011 - août 2011 (2 mois)

Saint Pierre du Mont

Animateur BAFA pour les 9/10 ans

Association Jeunesse Sportive Saint Jean Beaulieu

Développement de la communication interne/externe d'un club omnisport

avril 2011 - juin 2011 (3 mois)

Saint Jean Beaulieu (06)

Stage dans l'association Jeunesse Sportive Saint Jean Beaulieu (06) :

- Objectif : Développer la communication interne et externe du club omnisports
- Analyse de la structure et des outils déjà mis en place
- Etablir un rapport complet en définissant les limites et les préconisations
- Tâches comptables : saisie, classement.
- Calcul de coût

Service des sports

Nuit du sport

septembre 2009 - mars 2010 (7 mois)

Bayonne

Gestion de projet de 7 mois dans le cadre de mon DUT Gestion des Entreprises et Administrations

--> Organisation d'un événement sportif afin de rassembler les étudiants du campus de Bayonne-Anglet-Biarritz

Formation

Ecole Supérieure de Management des Landes

Titre Responsable en Gestion des Relations Sociales de niveau II, Gestion des ressources humaines / administration du personnel, général · (2016 - 2017)

Université Bordeaux 2

Master 2, Management et Ingénierie du Sport - Option Gestion des Entreprises · (2013 - 2014)

Facultad de Ciencias de la Actividad Física y del Deporte (INEF) - Madrid

Master 1 · (2013)

Université Bordeaux I

Master 1 - Ingénierie du Sport - Option Gestion des Entreprises, Management de projet · (2012 - 2013)

Université Bordeaux I

Licence 3 Management du Sport - Option Gestion des Entreprises · (2011 - 2012)

NEEL Yves

11, allée des bleuets

64600 ANGLET

☎ : 06 16 30 35 03

contact@info64.fr

Né le 28 Janvier 1964

Marié, 2 enfants

FORMATION

BAC G2

Niveau D.E.C.S

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

DEPUIS 1994

**CONSULTANT EN PAIE – FORMATEUR PROFESSIONNEL
(PROFESSION LIBÉRALE)**

Intervention pour le compte du Centre de Formation Continue de la
CCI des Landes depuis 2014

1988 - 1993

GERANT D'ENTREPRISE

(Electronique Basco Landaise 64100 Bayonne)

- Grossiste matériel électronique, informatique
- Gestion de l'entreprise
- Gestion du personnel (10 personnes)

1984 - 1988

CO-GERANT D'ENTREPRISE

(Sté Arc en Ciel 64150 Mourenx)

- Administration d'une société de 50 personnes
- Gestion du personnel
- Responsable des achats de fournitures (confection)
- Démarchage pour la sous-traitance
- Responsable de la section "créations"

Domaines de compétences

- SAGE PAIE, EBP PAIE, CIEL PAIE
- Les fondamentaux de la paie Niveaux 1 et 2
- La gestion administrative de la paie
- L'actualité sociale
- Intégration de la DSN (Déclaration sociale nominative) dans l'entreprise
- LA DADSU (Déclaration annuelle des données sociales)
- La paie BTP et ses spécificités
- SAGE, EBP, CIEL - GESTION COMMERCIALE
- SAGE, EBP, CIEL - COMPTABILITE
- EBP BATIMENT PRO
- EXCEL



SANDRINE DENIS

WebMarketer - Formatrice

Pour en savoir plus, consultez mon CV en ligne : www.doyoubuzz.com/sandrine-denis-cv

EXPÉRIENCES

Formatrice Consultante

DM Solutions sas • Depuis octobre 2017

- ▶ Formation professionnelle auprès d'entreprises mandatée par la CCI des Landes
- ▶ Formation professionnelle continue auprès de particuliers
- ▶ Marketing digital et gestion de site internet tourisme

Chargée clientèle grands comptes

American Express Global Business Travel •
Janvier 1999 à juillet 2016



- ▶ Gestion et développement d'un portefeuille de grands comptes présents dans 26 pays ; communication essentiellement en anglais
- ▶ Responsable de la relation client, de sa satisfaction et de la performance des contrats
- ▶ Soutien des ventes, croissance du chiffre d'affaires et optimisation des objectifs des entreprises
- ▶ Implémentation des technologies B2B
- ▶ Formations aux systèmes de réservation Online et Offline
- ▶ Consultance pour optimiser les outils mis à disposition des clients
- ▶ Mise en place des Business Plans B2B, présentation des bilans au comité exécutif.
- ▶ Gestion de projets stratégiques et pluridisciplinaires.
- ▶ Mise en œuvre de la transformation numérique de l'entreprise
- ▶ Elaboration d'une stratégie et d'un programme global pour les voyages d'affaires

Directrice des ventes



Rosenbluth International • Mars 1995 à décembre 1998

- ▶ Gestion de portefeuille clients en Belgique
- ▶ Ventes et implémentations de nouveaux programmes de gestion voyages
- ▶ Gestion de projets clients
- ▶ Suivi de la qualité et performance des contrats (SLA & Scorecard)

FORMATIONS

Web Marketing

Greta Pau • Depuis janvier 2017

La formation permet d'apprendre à concevoir une stratégie marketing pour le Web, améliorer le référencement SEO/SEA d'un site internet, augmenter l'acquisition de clients et leur fidélisation en utilisant les réseaux sociaux.

Formation accélérée en gestion

IFAPME Wavre Belgique • Février 2006 à juin 2006

La formation accélérée en gestion permet d'obtenir l'accès au statut de travailleur indépendant ou de créer sa société, par l'apprentissage des connaissances de base en gestion d'entreprise.

Licence Langues Etrangères Appliquées

Aix Marseille Université • Septembre 1987 à juin 1990

Les domaines d'activités privilégiées sont l'étude des langues étrangères, le commerce international, le management de projets multiculturels, la communication et la traduction professionnelle.

COMPÉTENCES

Communications et ventes

- ▶ Formations aux outils numériques, marketing des réseaux sociaux et cours d'anglais ★★★★★
- ▶ Gestion des relations clients et partenaires nationaux et internationaux ★★★★★
- ▶ Gestion de projets multinationaux en anglais professionnels ★★★★★
- ▶ Communications, conduites de réunions en anglais et en espagnol ★★★★★
- ▶ Communication adaptée à tous les niveaux de l'entreprise ★★★★★
- ▶ Communication multi-culturelles ★★★★★
- ▶ Consultance amélioration des processus ★★★★★
- ▶ Présentations multilingues ★★★★★
- ▶ Formation des employés et des clients aux outils en présentiel et à distance ★★★★★
- ▶ CRM Salesforce ★★★★★
- ▶ Ventes multinationales ★★★★★
- ▶ Négociation des contrats en anglais ★★★★★
- ▶ Implémentation Self Booking Tool ★★★★★
- ▶ Compréhension et adaptation aux nouvelles technologies ★★★★★

Web Marketing

- ▶ Wordpress ★★★★★
- ▶ Emailing ★★★★★
- ▶ Réseaux sociaux ★★★★★
- ▶ Digital marketing ★★★★★
- ▶ Stratégie e-commerce ★★★★★

Langues

- ▶ Anglais ★★★★★
- ▶ Espagnol ★★★★★

Infos

- ▶ Heugas
- ▶ France
- ▶ Titulaire du permis de conduire

Contact

✉ Sandrine.M.Denis@outlook.com

☎ 06 07 23 81 09

Présentation

Mes missions se concentrent autour de la gestion des relations commerciales et des formations professionnelles pour les entreprises et les particuliers. J'apporte mon soutien au travers des cours pour la transformation et la performance numérique et pour le développement de l'entreprise à l'international. J'implémente les sites internet, les outils de réservation et propose des améliorations via le marketing.

Mon expérience a été acquise auprès d'entreprises multinationales leaders dans leurs secteurs d'activité, tant dans l'industrie que dans les services. Mes collaborateurs me décrivent comme une personne polyvalente, volontaire et proactive.

Je suis impliquée à tous les niveaux et à toutes les étapes des projets tels que:

- le développement et la mise en œuvre des programmes locaux et globaux;
- l'amélioration de ces programmes grâce à ma relation et mes connaissances des services tiers;
- l'optimisation du processus de communication (compétences dans le numérique et la linguistique);
- la mise en place d'une interface entre les différentes équipes;
- la coordination multinationale et multiculturelle;
- l'implémentation des technologies numériques;
- la formation des utilisateurs chez le client.
- l'élaboration et la mise en exécution des business plans.

Graduation - High School

HS Dallas, Texas, USA • Août 1983 à juin 1984

Diplôme national (équivalent Baccalauréat) récompensant la fin des études secondaires générales aux Etats-Unis.