

Christine SCAGNELLI

63 route de la croix saunier 45700 chevillon sur huillard
chrissca18@gmail.com
0698202162
permis B
véhicule personnel



CONSULTANTE FORMATION

DOMAINES DE COMPÉTENCES

› **FORMATION**

Gestion de programmes et de parcours formation (planification, logistique, communication)
Conception et animation de modules de formation
Suivi et mesure de l'efficacité

› **RELATION CLIENT**

Techniques métiers
Gestion des appels entrants et sortants
procédures de traitement des réclamations des clients
traitement des objections téléphoniques
gestion des indicateurs avec suivi des dossiers
remontée des informations

› **VENTE**

Connaissance du marché BtoB, GMS et BtoC
Techniques de vente (Prospection téléphonique et terrain, négociation, suivi clients)
Organisation (Gestion des plans de tournées)
Approche Grands Comptes

› **MANAGEMENT**

Management Commercial
Management transverse (Management d'une équipe projet)
Leadership Situationnel

› **DEVELOPPEMENT PERSONNEL**

INSIGHTS DISCOVERY (Mieux se connaître soi-même pour optimiser sa connaissance des autres)
Gestion du Stress
Prise de parole en public / Conduite de réunion

PRINCIPALES EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2016 à aujourd'hui

› **CONSULTANTE FORMATION - ITG Groupe -**

Domaines d'Expertise :
Relation Clients
Efficacité commerciale
Développement personnel
Management (hiérarchique, transverse et de projets)

2012 - 2016

› **RESPONSABLE FORMATION - BERNER/Distribution de consommables commerce de gros -**

Responsable du Centre de Formation/Ecole de vente (Agrément obtenu en 2015)
Conception de parcours d'intégration et de programmes de développement des compétences
Management de projets (déploiement de la structure Grands Comptes, création de la filiale
Industrie, parcours d'excellence)
Résultat : diminution de 30 % du taux de TO des commerciaux

2008 - 2012

› **FORMATRICE COMMERCIALE TERRAIN - BERNER -**

Actions de coaching terrain pour optimiser la productivité des commerciaux
Conception, animation des modules de formation
Suivi avec mise en place d'indicateurs

2003 - 2007

- › **RESPONSABLE D'AGENCES - FIDELIO/Conseil matrimonial franchisé -**
Création de deux agences commerciales
Résultat réalisé en prospection pure sur la première année : 200 KE
Signature des contrats/suivi clients

2000 - 2003

- › **DIRECTRICE D'UN SUPERMARCHÉ - INTERMARCHÉ -**
Résultat : CA = 8 000 KE/AN (progression 10 %/A-1)
Responsable Caisse et management du personnel de rayon
Passation des commandes, gestion des linéaires, gestion des promotions

1993 - 2000

- › **RESPONSABLE DE LA FORMATION - DHL/Transport Express International -**
Développement des cursus d'intégration et de formation pour l'ensemble du personnel
Accompagnement formation au niveau de la certification ISO 9001

1989 - 1993

- › **CHARGÉE DE RECRUTEMENT/FORMATRICE COMMERCIALE - GESTETNER/Distribution de matériel bureautique**

FORMATION

- › MAITRE PRATICIENNE CERTIFIÉE INSIGHTS
- › DESS PSYCHOLOGIE DU TRAVAIL
- › BAC Gestion

CENTRES D'INTÉRÊT

- › Voyages, Cinéma, Lecture, Histoire, Yoga