

Valérie AUBERT  
21 allée Xeraco  
31150 Bruguières

[val.aubert-michel@orange.fr](mailto:val.aubert-michel@orange.fr)  
06.13.06.87.34

Mariée - 2 enfants.  
39 ans.  
Permis B

## COMPÉTENCES

---

<u>Management</u>	<u>Développement commercial</u>	<u>Marketing digital</u>
Animer et organiser l'activité de la force de vente. Contrôler le respect des objectifs quantitatifs/qualitatifs. Formation de collaborateurs. Conduite du changement.	Développement de portefeuille. Maîtrise des techniques de vente. En B2B, et B2C. Connaissance du secteur économique.	Accompagnement aux entreprises : Mise en place stratégie commerciale digitale. Réseaux sociaux : formation et accompagnement à l'animation Optimisation site internet : Référencement et e-réputation.

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

---

- 2016**      **CEO – Toulouse- E-Stratégie, accompagnement E-Développement.**  
Conseils et accompagnement au développement numérique des entreprises.  
Optimisation commerciale numérique : site internet, applications, réseaux sociaux...  
Développement commercial, mise en place d'une stratégie marketing digital.  
Formations : réseaux sociaux, référencement, e-réputation, commerce, techniques de vente...
- 2014/2016**      **Directeur adjoint d'unité commerciale - Vichy - Banque.**  
Accompagnement et financement clients professionnels et entreprises.  
Management équipe dix collaborateurs.  
Développement de portefeuille clientèle ciblée.  
Réalisations : augmentation du parc de clients avec mises en place de financements à hauteur de 3 M€ par prospection interne et recommandation.
- 2009/2013**      **Directeur d'unité commerciale- Foix – Banque.**  
Accompagnement et financement clients professionnels et entreprises.  
Management équipe de trois collaborateurs.  
Tutorat et accompagnement d'un directeur en prise de poste.  
Unité en difficulté, à développer et faire évoluer vers un nouveau concept commercial.  
Réalisations : augmentation qualitative du nombre de clients par prospection et recommandation. Classement challenge commercial dans « le top five » durant quatre années.  
Investissement financier important réalisé sur l'unité pour mise en place du nouveau concept commercial.
- 2006/2009**      **Directeur d'unité commerciale- St Étienne – Banque.**  
Accompagnement et financement clients professionnels et entreprises.  
Management équipe de huit collaborateurs.  
Tutorat d'un BTS en alternance.  
Tutorat d'un directeur en prise de poste.  
Unité composée d'une équipe très hétéroclite, et peu motivée.  
Réalisations : maintien d'un très bon niveau de résultats sur l'unité avec la mise en place d'un véritable esprit d'équipe.
- 2002/2006**      **Directeur d'unité commerciale -St Eloy les Mines- Banque.**  
Accompagnement et financement clients professionnels et entreprises.  
Management équipe de trois collaborateurs.  
Unité en difficulté. Challenge : éviter la fermeture.  
Réalisations : Déplacement stratégique de l'unité, passage vers un nouveau concept d'accueil.  
  
Augmentation des résultats durant quatre années consécutives .

## FORMATIONS

---

- Formation Marketing Digital (MOOC/ UNow).
- Formation Droit fiscal (UT Capitole Toulouse)
- Master 2 Développement commercial (Université d'Auvergne)
- Master 1 Droit Commercial (Université d'Auvergne).

**Divers** : engouement pour le secteur automobile, lectrice passionnée, commerciale dans l'âme...