

## MANAGEMENT, ACCOMPAGNEMENT FORMATION

- 1999 / 2017 :** **MANAGER DE CYCLES DE FORMATION, COACH ET FORMATRICE** – ESCEM Tours
- Créatrice et Responsable du Master 2 Négociation d’Affaires (225 heures).
  - Conception, Animation et Responsabilité des formations de Leadership, Management et Motivation d’une force de vente, Négociation, Savoir-être et Soft Skills.
  - Coaching et développement des compétences.
  - Tutorat et suivi des projets de création d’entreprises.

*Compétences :* - Accompagner et Coacher les adultes et les étudiants (plus de 600).  
- Recruter, former et encadrer une équipe de formateurs (15 à 20).  
- Manager un Master 2.  
- Concevoir l’ingénierie pédagogique de programmes de formation.  
- Animer des formations continues et initiales.  
- Evaluer et améliorer les formations.  
- Organiser et gérer la planification des formations.

*Résultats : Nombreux premiers prix au concours international annuel de négociation.  
95% des étudiants en CDI 5 mois après leur diplôme.*

- 1997 / 1998 :** **DIRECTEUR D’ENSEIGNE et MARKETING (CODIR)** - BROCELIANDE (UNICOPA) Rennes

*Compétences :* - Négocier auprès des centrales d’achat nationales.  
- Analyser le marché et établir la stratégie.  
- Conceptualiser et réaliser une nouvelle gamme de produits.

*Résultats : 70 M€ soit 65% du C.A global.*

- 1989 / 1997 :** **CHEF DES VENTES REGIONAL, 7 chefs de secteurs, 16 départements** - CANDIA (SODIAAL) Lyon

*Compétences :* - Recruter, former, manager, coacher et motiver les commerciaux.  
- Définir les objectifs, suivre les plans d’action et analyser les indicateurs.  
- Négocier les grands comptes régionaux.

*Résultats : 60 M€ soit 10% du C.A national.*

- 1987 / 1989 :** **CHEF DU MARCHE DES PARTICULIERS** - CREDIT AGRICOLE (Caisse régionale) Moulins

*Compétences :* - Mettre en œuvre les actions marketing et commerciales pour promouvoir les produits et services.

- 1986 / 1987 :** **CADRE COMMERCIAL** - ARNOULD (LEGRAND) Saint-Marcellin

*Compétences :* - Prospector pour créer les portefeuilles clients et les gérer ensuite.  
- Vendre, promouvoir et faire prescrire les produits en B to B.

*Résultats : 1<sup>er</sup> vendeur en 1987 (+30% C.A).*

### FORMATION

---

- 1985 :** Diplômée de l’Ecole Supérieure de Commerce et d’Administration des Entreprises (Master 2) (ESCAE Poitiers) – Option commerce international.
- 1984 :** Certificats en marketing, finance et statistiques à l’Université de Sherbrooke (Canada).

### FORMATIONS COMPLEMENTAIRES

---

- 1990 / 1998 :** Formation au management (Cabinet Galaxie).  
Formation à l’animation de formations (Cabinet Galaxie).  
Formation de formateur (Cabinet Learning International).  
Formation aux techniques de vente (Cabinet Learning International).  
Formation au marketing opérationnel (Cabinet Cegos).