

Formation en efficacité commerciale et managériale
Approche innovante du leadership, résultats concrets

17 ans CONCEPTRICE ET RESPONSABLE DE CYCLES DE FORMATION - ESCEM Tours

1999 / 2017 : DIRECTRICE DE FORMATION ET FORMATRICE

- 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, Connaissance de soi et Négociation.
- Elaboration et Enseignement des cours de Marketing, Marketing des services et Distribution.
- Coaching des étudiants.
- Tutrice d'apprentis en entreprise.
- Tutorat et suivi des projets de création d'entreprises et des mémoires de recherche.

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

Résultats : 95% des étudiants en CDI 5 mois après leur diplôme.

14 ans MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING, DEVELOPPEUR D'AFFAIRES

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

Résultats : 1^{er} 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 à l'animation de formations (Cabinet Galaxie).
Formation de formateur (Cabinet Learning International).
Formation au management (Cabinet Galaxie).
Formation aux techniques de vente (Cabinet Learning International).
Formation au marketing opérationnel (Cabinet Cegos).