

MANAGEMENT, ACCOMPAGNEMENT FORMATION

- 2019 / 2020 :** **FORMATRICE POUR DIFFRENTS ORGANISMES - Tours**
‣ Leadership, techniques de vente, éthique au travail, bien-être au travail.
- 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^{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 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).