



\*\*\*\*\*

\*\*\* \*\*

Montjoire (31380)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*.\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*

## Région de TOULOUSE, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2018 /

#### **Cogérant - L'Adresse Formation**

*Animation de l'équipe pédagogique : Réunions stratégiques - Développement de la ludopédagogie et de l'usage des neurosciences cognitives pour animer les formations - Suivi de l'évolution des compétences - Mise en place des "bonnes pratiques" - Etc.*

*Animation et ingénierie de formations professionnelles : Conception sur mesure de formations et de parcours*

*Développement commercial : Prospection et fidélisation (Usage du Progiciel de gestion de la formation et GRC/CRM Galaxy) - Réalisation de campagnes.*

*Gestion de la qualité : Certification QUALIOP*

nov. 2005 / oct. 2018

#### **Formateur**

IDRAC - ISEG - ISTEf - ESARC CERFIRE

*Clients : Centres de formation - Entreprises en direct - Écoles de commerce et autres (IDRAC - ISEG - ISTEf - ESARC CERFIRE - Ecole VIDAL - ISEFAC - CFA de SAVERDUN)*

*Gestion et animation de groupe - Accompagnement individuel*

*Sujets traités en formation :*

*Management - Développement et communication interpersonnels -*

*Commercial (Stratégie - Techniques de négociation vente et achats) -*

*Organisation et gestion du temps - Etc.*

sept. 2002 / oct. 2005

#### **Commercial**

Mutha International

*Vente de produits d'amélioration de l'habitat*

*Vente en « One shot »*

*Mon taux de transformation étant élevé, l'entreprise a investi sur moi dans le but de multiplier mes rendez-vous, en m'octroyant le soutien d'un prospecteur terrain et de prospecteurs téléphoniques*

nov. 1998 / oct. 2002

#### **Conseiller assurance vie**

La Mondiale et AGF Assurfinance

*Conseils en protection sociale et gestion de patrimoine*

*Vente de produits financiers et de couverture sociale*

*Prospection au réseau de conquête : Création et développement d'un*

*portefeuille de clients par constitution d'un réseau de prescripteurs (Experts comptables - Avocats - Notaires - Etc.) et cooptation sur la base du portefeuille clients*

*Gestion de portefeuille client au réseau de fidélisation : ventes additionnelles et complémentaires*

*Clientèles très variées (Salariés / Professions libérales / Commerçants / Chefs d'entreprises / Etc.)*

*Positionnement face à de fortes personnalités*

oct. 1997 / oct. 1998

#### **Délégué pharmaceutique**

Polidis

*Vente de produits aux pharmacies*

*Prospection en porte à porte et sur rendez-vous*

sept. 1996 / oct. 1997

#### **Assistant commercial**

Agence Hors Média Médical

*Prospection téléphonique*

*Suivi et analyse de portefeuille (Exploitation de base de données ACCESS)*

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

/ juin 2022	FORMETHIC
/ juin 2021	<b>FORMEFIL</b>
/ juin 2021	MULTIFORM
/ juin 2017	ICPF&PSI
/ juin 2015	<b>Certificat RH</b> École Française de Comptabilité (EFC)
/ juin 2000	<b>« Analyser, Séduire et Convaincre »</b> Do-it Management
/ juin 1992	<b>BTS de production audiovisuelle</b> - BAC+2 ESPA
/ juin 1990	Conservatoire d'art dramatique de Toulon
/	<b>Diplôme bac + 2 de pédagogie pour adultes : IPFA Concevoir, animer et évaluer des séquences</b> - BAC+2
/	Université de Toulouse - Jean Jaurès
/	<b>« Pourquoi passer de la posture formateur à facilitateur ? »</b>

## COMPETENCES

---

base de données ACCESS

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

**Anglais**

**Espagnol**

**Français**

## CENTRES D'INTERETS

---

Sites historiques, Musées, Activités physiques, Marche à pied