



FORMATRICE, BUSINESS COACH & SYNERGOLOGUE® « SPÉCIALISTE DU LANGAGE DU CORPS »

THÈMES D'INTERVENTIONS PRIVILÉGIÉS

➤ Formations ⁽¹⁾ :

Communication

- Améliorer sa communication et développer son leadership
- Comprendre son interlocuteur bien au-delà des mots grâce au langage du corps
- Développer une communication assertive

Management :

- S'appropriier les différentes missions du manager et accroître son leadership
- Bien communiquer lors des entretiens managériaux
- La délégation, levier de motivation et de performance
- Accompagner ses équipes en période de changement

Divers :

- Animation d'ateliers de co-développement
- Mieux gérer son stress et ses émotions
- Savoir gérer une situation conflictuelle pour vivre plus sereinement

➤ Coaching ¹ :

- Individuel et en équipe

➤ Populations formées et accompagnées : ComEx / CoDir, dirigeants, managers de managers, directeurs, managers opérationnels, chefs de projets...

FORMATIONS & CERTIFICATIONS

- Synergologue® – Spécialiste du langage corporel et de la communication non verbale (2017)
- Certifiée TTI Success Insights® - DISC : comportements / communication (2013) & WPMOT : valeurs et facteurs de motivation (2017)
- Business Coach certifiée par l'École Française de Coaching (2014)
- Technicien PNL certifiée par l'École Française de Coaching (2014)

¹ L'ensemble des interventions intègre des notions de développement personnel

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- **Depuis octobre 2013 : Consultante, Formatrice, Coach & Synergologue**
 - Développement commercial et conseil en formations (management, communication, relation clients et négociations, QVT et pratiques RH), valorisation du capital humain et mobilité, coaching et team building
 - Ingénierie de formation : création de modules et de parcours de formations sur-mesure
 - Animation de formations en inter et intra entreprise
 - Coachings individuels et coachings d'équipes

- **2013 : Responsable des ventes IDF - ELIOR Services**
 - Recrutement, animation et accompagnement « terrain » de l'équipe commerciale
 - Détection d'opportunités et négociation de projets Grands Comptes

- **2008 - 2012 : Responsable de Business Unit – Rentokil Initial**
 - Recrutement, intégration et animation d'équipes pluridisciplinaires : force de vente et distribution
 - Formatrice à l'école nationale des ventes
 - Gestion d'un centre de profit de 4 000 K€ de CA, pilotage des objectifs & des marges, optimisation des coûts...

- **2005 - 2007 : Chef des Ventes – Rentokil Initial**
 - Recrutement et animation d'une équipe de vente
 - Formation interne « produits » et « techniques de vente »
 - Développement et fidélisation du portefeuille Grands Comptes de l'agence

- **2003 - 2004 : Responsable de Secteur – Rentokil Initial**
 - Développement new business et fidélisation d'un portefeuille > 400 clients
 - Rédaction et négociation de propositions commerciales, appels d'offres et contrats de services

- **1992 - 2002 : Différents postes d'attachée commerciale**
 - Fujifilm France, Kelly Services, Fenêtres LORENOVE, Adecco...