



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

### THÈMES D'INTERVENTIONS PRIVILÉGIÉS

#### ➤ Formations <sup>(1)</sup> :

##### 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 <sup>1</sup> :

- 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)

---

<sup>1</sup> 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...