

**Fabrice C.** - Né le 06/09/1970  
**77340 Pontault Combault**  
**22 ans d'expérience**  
**Réf : 1401150918**



## Directeur de formation

### Objectifs

---

- Intégrer une entreprise ayant la volonté de se développer par la formation et un coaching positif dans le respect de chaque acteur.

### Ma recherche

---

Je recherche un CDI, sur toute la région Ile de France, dans l'Administration et juridique.

### Formations

---

2013 - Formation AFORELEC (Formateur NF C 18.510)  
2010 - Formation Master Coach certification coaching - HEC  
2000 - Formation FORMAPELEC (Formateur UTE C 18.510)  
1999 - Formation à la législation du travail temporaire  
1990 - BTS Mécanique et Automatismes Industriels  
1988 - BAC F10 Microtechnique option appareillage

### Expériences professionnelles

---

#### **Juillet 2013 à ce jour**

CHV Formation - Formation professionnelle-Recrutement-Coaching - Paris -Directeur - Formateur

#### **09/2012 à Juin 2013**

Reprise et Gestion d'affaires familiales d'un restaurant et d'une bijouterie à Nice

#### **09/2011 à 09/2012**

AFORELEC- Formation professionnelle spécialisée dans les domaines de l'électricité - Paris -Secrétaire général  
- Directeur du centre de formation

#### **Mai 2009 à Août 2011**

EVALUEALL-Formation professionnelle-Recrutement-Coaching - Toulouse -Directeur - Formateur

#### **Janv1999 -Avril 2009**

GROUPE BREF EVOLUTION Agences de travail temporaire - Paris-Toulouse -Directeur commercial 1991 -  
décembre 1998 FORCLUM- Groupe EIFFAGE -Responsable d'affaires en électricité- 5 M€ -

### Langues

---

- Anglais et Espagnol parlé: scolaire / écrit: notions

### Atouts et compétences

---

Communication :

-Mise en place de la stratégie et des outils marketing et veille stratégique  
Conception de campagnes de communication média et hors-média (Salons publicitaires et de recrutements,

événements)

Mise à jour et suivi de site Internet -

Animation de formation et Exposés de présentation produits

Commercial : □

-Développement et fidélisation d'un portefeuille clients

PME et Grands Comptes

Organisation, stratégie et animation commerciale

Développement et suivi du réseau d'agences

Etablissement et suivi des objectifs des agences

Ressources humaines :

-Recrutement et évaluations des candidats et de l'équipe commerciale permanente des agences.

Management d'équipes d'assistant(e)s, de commerciaux, de directeurs.

Entretiens individuels et établissement des fiches évolutives de poste.

Formation du personnel permanent (à la gestion financière, administrative et commerciale, législation du travail temporaire) □

Sélection et évaluations des candidats et des formateurs

Ingénierie et conception de formations.

Gestion :

Tâches administratives et comptables (DUE, Contrats de travail, factures, compte rendu d'assemblée générale, etc..) □

Mise en application et évolution du système qualité ISO 9001.

Relation fournisseurs (communication, formation, sécurité ,etc..)

Suivi des encours SFAC, des marges par agence et clients.

Stratégie de facturation, suivi des règlements, négociation des achats □ □

Gestion globale de

centres de profit. □ □ □ (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Equitation, Voitures de sport, Arts martiaux