

Gérard A. - Né en 1966
38490 Les Abrets
28 ans d'expérience
Réf : 1409101538

Consultant

Objectifs

- Apporter mon dynamisme, mon envie, ma conviction et ma sérénité dans une nouvelle aventure humaine.
- Développer les compétences des collaborateurs.
- Transmettre mon savoir faire en m'appuyant sur mon expérience et sur mes domaines d'expertise managériale et commerciale.
- Procurer des ressources aux équipes et exercer auprès d'elles un suivi dans l'atteinte de leurs objectifs.

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Rhone Alpes, dans le Bâtiment.

Formations

Février 2000 - Janvier 2002
Médiapost (filiale de La Poste)
Distribution d'imprimés publicitaires
BTS Distribution Marketing - juin 1981 - Cours Pascal.
Technicien PNL - Mai 2005 - CEGOS. Formateur certifié - Juin 2002 - CEGOS.
Agrément PSS 2000 - Mai 2000 - Achieve Global Learning International.

Expériences professionnelles

Janvier 2012 à ce jour

Consultant formation Auto entrepreneur GA Formation

Février 2002 - Décembre 2011

Comareg SAS - Paru Vendu (Groupe Hersant Média) Formation des équipes managériales et commerciales *
Recueil et analyse des besoins auprès de : - Direction générale - Direction commerciale - Direction des ressources humaines - Directions opérationnelles - Direction du Trade Marketing * Ingénierie et conception pédagogique de modules (management / vente). * Réalisation d'outils ad hoc : Tableaux de bord et de suivi - Fiches métiers - Brief/Débrief - Planning hebdomadaire - Matrice d'animation réunion commerciale - Maillage secteur - Fiche d'accompagnement commercial - Guide et parcours d'intégration - Fichier de prospection... *
Animation de sessions de formation destinées aux : - 250 Managers formés au management motivationnel. - 700 commerciaux au processus de vente/réponse aux besoins sur les segments GSM-Auto-Immo. - 20 superviseurs Centres d'appels à la prospection téléphonique et à la gestion des appels in/out.

Octobre 1990 - Février 2000

Directeur de centre de profit Delta Diffusion Marketing direct Management d'un centre de profit (création de poste) - Voiron. Encadrement de la force de vente - Grenoble. - Management de 25 distributeurs, 3 commerciaux, 1 adjoint technique, 1 contrôleur. - Gestion du portefeuille clients personnel : 200 clients - 1,2 million d'€ segments GD- Auto-Immo.

Février 1986 - Septembre 1990

Directeur de centre de profit BIS Travail temporaire Management d'un centre de profit (création de poste) - Brignoud. - Management de 30 salariés intérimaires (moyenne annuelle), 1 assistante commerciale. - Gestion du portefeuille clients : 60 clients - segments tertiaire - Industrie - Bâtiment TP.

Permis

Permis B - A