

Danièle ELMALEM

2 rue Léo Lagrange- 27000-Evreux
daniele.elmalem@defiformation.fr

06 46 63 23 74

Création 2013 - Société DEFI Formation - Evreux
Consultante indépendante

Conseil en développement commercial
Formation aux techniques de vente
Optimisation de la relation clientèle
Développement des compétences

Actions

Gestion et développement commercial
Création et développement d'outils pédagogiques
Création et animation de sessions de formation-70 sessions par an
Accompagnement et suivi des stagiaires
Approche pédagogique active et centrée sur l'apport du jeu en formation
Elaboration d'une méthode de communication commerciale et jeu associé

Se former à la carte - modèle déposé

→ **Identifier et conseiller un client en fonction de ses caractéristiques typologiques**

Partenaires

C.C.I - Evreux - Chambre de commerce et d'industrie (*formation qualifiante*)
I.U.T- Evreux - Techniques de commercialisation (*Licence*)
ARC Formation - Rouen - Secteur hôtellerie - Restauration (*formation qualifiante et continue*)
E.C.A - Paris - Ecole Coopérative Artisanale (*formation continue*)
I.F.C.E.R - Rouen - Institut de formation de la fédération nationale de la coiffure (*formation continue*)
A.C.C - Chartres - Académie de Coiffure (*formation continue et action commerciale*)

Expérience

2009-2013- AKC Consulting- Paris : Conseil en Management - Formation - Développement Personnel

→ **Formatrice** (activité en parallèle)

Créer et développer les outils pédagogiques
Animer les sessions de formation
Participer à l'accompagnement et au suivi des stagiaires

1997- 2013 - Groupe AVON France : Leader mondial de la cosmétique en vente directe

→ **Directrice départementale des opérations en charge des départements : Eure – Yvelines – Eure et Loir**

Gérer la politique du développement commercial
Recruter et mettre en place les réseaux de distribution (Ambassadrices/Animatrices)
Former et manager les V.D.I (portefeuille de 400 distributeurs)
Promouvoir les plans de marketing/Animer les sessions de formation vente et management
Team formatrice auprès des Responsables de secteur

Formation

BTS force de vente
Formation management - Chambre de commerce et d'industrie de l'Oise
Ecole de vente AVON - Management vente directe
Formation de formatrice - Société AKC- Paris
Formation pédagogie active : Les intelligences multiples – Méthode Bruno Hourst
Formation pédagogie active module 1 et 2 - Les jeux en formation Thiagi