



ELYNFER BAYART

Formatrice techniques de
vente conseil BtoB

ASPIRATION PRO

Mon projet professionnel aujourd'hui est d'intervenir en tant que formatrice en techniques de vente conseil BtoB auprès des entreprises .

Intéressée par les mécanismes subtils de la vente, j'ai envie de transmettre mon expertise dans la vente conseil en partageant des outils et des techniques applicables et efficaces.

A l'écoute et animée par la montée en compétences, je souhaite accompagner et aider les commerciaux à communiquer efficacement avec les prospects et clients dans le but de vendre mieux et plus.

COMPETENCES

- Expertise des phases de vente conseil, prospection, négociation et closing
- Conception et animation pédagogique
- Intégration de la digitalisation de la formation (format multimodal/blended)
- Connaissances en techniques de communication appliquées à la vente et au Management (méthode DISC, communication assertive, Power Messaging)

ME JOINDRE

ACTIVITÉS QUI MÉPANOUISSENT

M'occuper de mon fils, Zumba, Salsa, Bachata,
Lecture de livres de développement personnel
et d'entrepreneuriat.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Codev (Organisme de formation) | A ce jour

Formatrice en Relation Client à Distance et Digitalisation

Missions

- Définition de déroulé pédagogique global et spécifique
- Conception d'activités d'apprentissage et de support intégrant différentes modalités pédagogiques
- Animation de séances de formation

Monster France (Site internet de recrutement) | 2008 - 2021

Commerciale sédentaire puis Team Coordinator (CDI)

Janvier 2015 - Janvier 2021 : **Team Coordinator (6 ans)**

Gestion et développement de portefeuille clients existants et Management d'une équipe de 4 commerciaux sédentaires.

Missions et responsabilités

- Accompagnement des collaborateurs commerciaux dans leurs montées en compétences en techniques de vente et de négociation
- Recrutement, intégration et formation des nouvelles recrues
- Encadrement, gestion et animation commerciale
- Mise place des changements d'organisation en fonction des stratégies commerciales
- Distribution des objectifs trimestriels et mise en place de plans d'actions
- Contrôle du respect de la politique de prix

Avril 2008 - Décembre 2014 : **Commerciale sédentaire (6 ans)**

3 ans de développement et acquisition/Account Manager:

gestion d'un portefeuille 60% de clients et 40% de prospects

3 ans d'acquisition de Nouveaux clients/Business Developer:

gestion d'un portefeuille 80% de prospects et 20% de clients

Missions

- Prospection téléphonique et digitale (e-mailing, réseaux sociaux) avec une cadence de 50 à 60 appels/jour d'un portefeuille de TPE, PME, et PMI et Staffing (Agences d'intérim, cabinets de recrutement, ESN, cabinets d'ingénierie)
- Vente-conseil et négociation de solutions digitales de recrutement par téléphone auprès d'interlocuteurs tels que les DRH, DG, DAF, RRH ,Gérants, CEO, Directeurs commerciaux...
- Gestion, fidélisation et suivi client sur des campagnes de recrutements ponctuelles et annuelles
- Veille concurrentielle et piges

France Telecom Orange | 2004 - 2007

Commerciale sédentaire Alternance et CDDs

Missions

- Traitement et gestion d'appels entrants clients professionnels
- Vente BtoB par téléphone de produits et services de télécommunications: fixe, mobile, internet, standard/PABX

FORMATION CONTINUE

Formation au Titre professionnel de formateur d'adultes

Codev Aix-en-Provence | Février - Juin 2021

300 h de formation en 4 UE : Introduction, Conception d'une action de formation, Animation et Professionnalisation

DUT Techniques de commercialisation en alternance

IUT Aix-en-Provence | Septembre 2004 - Septembre 2006

Formation continue

2020: Assoir sa confiance en soi Management du changement de la transformation certification par CEGOS

2017: Social Selling par The Social Republic

2015: Dirigeants et Managers: déployez vos 4 formes de leadership pour optimiser votre leadership et votre impact, et emmener avec vous tous vos collaborateurs par Quadri For

2015: Power Messaging par Corporate Vision

2010: eValueSelling certifiée par Value Selling Associates

2008: Négociation et Prix par Krauthammer