



INES DURAND

FORMATRICE SENIOR EN
MANAGEMENT COMMERCIAL ET
DÉVELOPPEMENT STRATÉGIQUE

11 rue du Soleil, 94300
Vincennes, Vincennes,
94300, France
01 89 48 03 39
ines.durand@wddbformatio
n.fr

ÉDUCATION

FORMATION "PÉDAGOGIE POSITIVE & COACHING"

CNAM
2024

- Diplôme en Pédagogie Positive
- Certifié en techniques de coaching
- Projet de fin d'études primé
- Stage pratique réussi en coaching

CERTIFICATION "LEADERSHIP ET COACHING D'ÉQUIPE"

HEC EXECUTIVE
2023

- Certifié en Leadership et Coaching
- Projet de fin d'études distingué
- Compétences en gestion d'équipe

MASTER 2 MANAGEMENT COMMERCIAL ET STRATÉGIE D'ENTREPRISE

INSEEC PARIS, PARIS
2012

- Stage de fin d'études chez XYZ Corp.
- Master 2 en Management Commercial et Stratégie d'Entreprise.
- Expertise en stratégie d'entreprise.
- Compétences commerciales avancées.
- Application pratique de la théorie.

LANGUE

French

INFORMATIONS PERSONNELLES

Date de naissance
09 janv. 1989

Nationalité
Française

État civil
Célibataire

PROFIL

Formatrice senior spécialisée en management commercial et en stratégie de développement, Inès offre une expertise approfondie dans la transmission d'une vision intégrée des fonctions commerciales et du leadership d'équipe. Elle habile les professionnels à exceller dans la gestion, l'optimisation de la performance et l'adoption de pratiques managériales alignées avec les impératifs de vente.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

FORMATRICE | MARS 2025 - PRÉSENT

WDDDB FORMATION

- Conception et animation de sessions de formation dans le cadre des blocs RNCP 39063, Bloc 1 & 2, axées sur le développement des compétences en posture commerciale et management.
- Évaluation des compétences des apprenants en situation professionnelle, en vue de valider leur acquisition et leur progression.
- Mise en œuvre de méthodes pédagogiques interactives pour favoriser l'engagement et l'apprentissage des participants.
- Accompagnement personnalisé des apprenants dans l'élaboration de leur projet professionnel et l'amélioration de leurs pratiques commerciales et managériales.

FORMATRICE INDÉPENDANTE | JANV. 2021 - DÉC. 2024

PLUSIEURS CLIENTS

- Conception et développement de programmes de formation adaptés
- Animation de sessions de formation en présentiel ou à distance
- Évaluation des besoins en formation des clients ou participants
- Préparation de matériel pédagogique et supports de cours
- Suivi et accompagnement personnalisé des apprenants
- Mise à jour des compétences et connaissances dans le domaine d'expertise
- Gestion administrative liée à l'activité de formation
- Promotion des services de formation auprès de clients potentiels
- Analyse des retours et ajustement des programmes de formation
- Veille pédagogique et technologique pour améliorer l'offre de formation

DIRECTRICE COMMERCIALE | JANV. 2014 - DÉC. 2020

B2H SOLUTIONS

- Encadrement et pilotage d'une équipe de 20 commerciaux, renforcement de la cohésion et de la performance de l'équipe.
- Gestion stratégique du développement commercial à l'échelle nationale, identification des opportunités de croissance et optimisation des processus de vente.
- Réalisation d'un chiffre d'affaires de plus de 5 millions d'euros sur une période de deux ans, témoignant d'une forte capacité à générer des résultats probants.
- Développement et mise en œuvre de stratégies commerciales
- Management d'équipe et formation des commerciaux
- Analyse des performances de vente et reporting régulier
- Identification et acquisition de nouveaux comptes clients
- Veille concurrentielle et adaptation de l'offre commerciale
- Négociation de contrats et de partenariats stratégiques

COMPÉTENCES

Management

Négociation

Leadership

Coaching

Animation

Évaluation RNCP