



# JEANNE COLLET

FORMATRICE



13 avenue des Champs, 75008 Paris,  
Paris, 75008, France



01 89 48 03 39



jeanne.collet@wddbformation.fr

## PROFIL

Formatrice chevronnée en développement commercial et experte en communication persuasive, je suis dédiée à l'accompagnement efficace des apprenants vers l'excellence dans les domaines de la prospection, de la vente et de la fidélisation client. Ma pédagogie, axée sur la pratique et la simulation concrète, est conçue pour une assimilation rapide des stratégies de vente avant-gardistes adaptées au commerce actuel. J'incorpore à mes programmes de formation des solutions digitales et des systèmes CRM de pointe, tout en consolidant les bases essentielles de la communication professionnelle.

## COMPÉTENCES



## LANGUES



## PERMIS DE CONDUIRE

Catégorie de permis de conduire  
Catégorie B

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### WDDB FORMATION

mars 2025 - Présent

#### Formatrice Commerce & Négociation

- Conception et animation de formations certifiantes RNCP 39063 axées sur la prospection commerciale, l'élaboration de pitchs efficaces et le développement de portefeuilles clients.
- Élaboration de supports pédagogiques adaptés aux formats e-learning et blended learning, répondant aux besoins spécifiques des apprenants.
- Accompagnement personnalisé des apprenants, incluant suivi régulier, évaluation de la progression et ajustement des méthodes d'enseignement en fonction des retours.
- Mise en place de sessions d'évaluation pour mesurer l'acquisition des compétences en situation réelle, tant en présentiel qu'à distance.

### GROUPE ACOM FRANCE

janv. 2018 - oct. 2024

#### Responsable commerciale

- Gestion dynamique d'un portefeuille clients mixte B2B et B2C, répondant aux besoins spécifiques de chaque segment.
- Encadrement efficace d'une équipe de six chargés d'affaires, avec un accent sur le leadership et le développement professionnel.
- Conception et mise en œuvre de stratégies de développement commercial, visant à accroître la présence sur le marché.
- Pilotage d'initiatives de fidélisation clients, renforçant les relations et maximisant la rétention.

## ÉDUCATION

### OPENCLASSROOMS

2019

#### Formation "IA & Prospection digitale"

- Certification en Data Science
- Compétences avancées en analyse data
- Stratégies de prospection numérique
- Valorisation de données pour business
- Maîtrise IA & Prospection digitale

### ISM PARIS

2018

#### Certification "Vente consultative et CRM HubSpot"

- Certifié en Vente Consultative
- Techniques de vente avancées
- Stratégies CRM personnalisées

### DELTA FORMATION

2016

#### Titre Professionnel Formateur Professionnel d'Adultes

- Diplôme Formateur Pro Adultes
- Conception de modules e-learning
- Stage pratique réussi 150h

### UNIVERSITÉ PARIS-DAUPHINE

2015

#### Master 2 Marketing et Communication

- Projet de fin d'études primé
- Stage stratégie marketing réussi
- Mention Bien en Master 2 Marketing

## INFORMATIONS PERSONNELLES

Date de naissance  
08 janv. 1991