



ALBERT GUILLAUME

POSTE FORMATEUR - DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL - CIALFORM

30 Rue des Marnaudes, 93250
Villemomble, Villemomble, 93250,
France

01 89 48 07 58

albert.guillaume@cialform.fr

PROFIL

Avec une solide expérience de 11 ans chez CIALFORM, je suis un expert en prospection et fidélisation clientèle, doublé d'une compétence avérée en communication commerciale et en conduite de formations ouvertes et à distance (FOAD). Maîtrisant parfaitement les outils CRM et fort d'une certification RNCP obtenue en 2021, je garantis une gestion des relations clients de premier ordre et une excellence pédagogique. Mon dynamisme est le moteur qui me pousse à apporter mon savoir-faire à votre équipe pour en assurer le succès.

COMPÉTENCES

PROSPECTION ET FIDÉLISATION

COMMUNICATION COMMERCIALE

ANIMATION FOAD

UTILISATION CRM

ÉVALUATION RNCP

INFORMATIONS PERSONNELLES

Date de naissance

05 oct. 1991

Nationalité

française

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

CIALFORM

Chaville
sept. 2025 - Présent

Formateur

- Animation des modules de formation RNCP 39063, couvrant les Blocs 1 et 2, en alignement avec les objectifs pédagogiques établis.
- Conception et mise en œuvre d'évaluations pour mesurer l'acquisition des compétences des apprenants.
- Accompagnement personnalisé des apprenants, assurant un suivi régulier de leur progression et fournissant un feedback constructif.
- Adaptation des méthodes pédagogiques pour répondre aux besoins individuels et favoriser une expérience d'apprentissage engageante.

NOVA SOLUTIONS

Noisy-Le-Grand
juin 2017 - juil. 2025

Responsable commercial B2B et Formation

- Gestion d'un portefeuille de 150 clients B2B, garantissant une qualité de service élevée et contribuant à la fidélisation de la clientèle.
- Élaboration et application de stratégies de prospection ciblée pour l'expansion du portefeuille clients dans le domaine B2B.
- Création de programmes de fidélisation novateurs pour renforcer la loyauté client et stimuler les ventes additionnelles.
- Analyse et suivi régulier des performances commerciales, ajustement des stratégies pour atteindre les objectifs préétablis.
- Collaboration étroite avec les équipes de vente et de marketing pour synchroniser les initiatives de prospection avec les campagnes promotionnelles actuelles.

LEROY INDUSTRIES

Montreuil
janv. 2014 - janv.
2017

Conseiller technico-commercial

- Développement et mise en œuvre de stratégies de prospection pour identifier de nouvelles opportunités commerciales
- Gestion rigoureuse des appels d'offres, incluant l'analyse des besoins et la préparation de propositions commerciales adaptées
- Suivi personnalisé des clients pour assurer leur satisfaction et fidéliser la clientèle
- Collaboration étroite avec les équipes techniques pour offrir des solutions adaptées aux exigences des clients

ÉDUCATION

AFPA MONTREUIL

Montreuil
2021

Certification Formateur Professionnel d'Adultes (RNCP 37275)

- Certif. Formateur Pro Adultes RNCP 37275
- Maîtrise des méthodes pédagogiques actives
- Conception de programmes de formation adaptés

IUT PARIS DESCARTES

2013

Licence Professionnelle Commerce et Distribution

- Licence Pro Commerce, Mention Bien
- Maîtrise CRM et analyse de données

LYCÉE GEORGES CHARPAK, PARIS

Paris
2012

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

- Diplômé BTS NDRC
- Expertise CRM et e-commerce