



MEHDI BENALI

FORMATEUR - TECHNIQUES DE NÉGOCIATION - CIALFORM



15 Rue Anatole France, 92300
Levallois-Perret, Levallois-Perret,
92300, France



01 89 48 07 58



mehdi.benali@cialform.fr

PROFIL

Avec mes huit années d'expérience en formation, je suis actuellement en poste chez CIALFORM depuis septembre 2025, où j'exerce avec brio dans les domaines de la négociation avancée, de la communication assertive et du coaching commercial. Mon expertise s'étend à l'animation de groupe et à l'évaluation des compétences RNCP, compétences que j'ai pu affiner grâce à un Master 1 en Management Commercial et Stratégie de Vente obtenu en 2017. Je suis animé par la volonté d'apporter mon savoir-faire et de me surpasser face aux nouveaux défis professionnels.

COMPÉTENCES

NÉGOCIATION AVANCÉE

COMMUNICATION ASSERTIVE

COACHING COMMERCIAL

ANIMATION DE GROUPE

ÉVALUATION DES COMPÉTENCES
RNCP

FORMATION

**CERTIFICATION
FORMATEUR
PROFESSIONNEL
D'ADULTES (RNCP 37275)
AFPA**

JANV. 2022

INFORMATIONS PERSONNELLES

Date de naissance

25 août 1994

Nationalité

française

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

CIALFORM

Chaville
sept. 2025 - Présent

Formateur

- Animation de formations certifiantes RNCP 39063, Bloc 3, spécialisées en techniques de négociation, argumentation et closing.
- Conception et déploiement de modules de formation interactifs pour renforcer les compétences en vente et négociation.
- Utilisation de méthodes pédagogiques adaptées pour maximiser l'engagement et la rétention des apprenants.
- Évaluation des progrès des participants et adaptation des contenus pour répondre aux besoins individuels.
- Encouragement de la participation active des apprenants à travers des mises en situation et des jeux de rôle.
- Mise à jour régulière des supports de formation pour garantir leur pertinence et leur efficacité.

AXELIS CONSEIL

Boulogne-Billancourt
janv. 2019 - juin 2025

Responsable d'équipe commerciale et formation

- Gestion et développement de l'équipe commerciale
- Planification et mise en œuvre de stratégies de vente
- Formation continue des commerciaux aux produits/services
- Accompagnement et coaching individuel des membres d'équipe
- Coordination avec les autres départements (marketing, support, etc.)
- Suivi des objectifs de vente et ajustement des plans d'action
- Veille concurrentielle et adaptation de l'approche commerciale
- Optimisation des processus de vente pour accroître l'efficacité
- Gestion de la relation client et amélioration de la satisfaction

**ORANGE BUSINESS
SERVICES**

Paris
sept. 2017 - déc. 2018

Attaché commercial

- Développement et gestion du portefeuille clients
- Prospection téléphonique et prise de rendez-vous
- Préparation et animation de présentations commerciales
- Élaboration de propositions commerciales personnalisées
- Négociation des conditions commerciales et contrats
- Suivi régulier et fidélisation de la clientèle
- Analyse des besoins clients et veille concurrentielle

ÉDUCATION

**ESG MANAGEMENT
SCHOOL**

Paris
2017

Master 1 Management Commercial et Stratégie de Vente

- Stratégie de vente approfondie
- Mémoire sur les tendances de consommation
- Master 1 en Management Commercial

**UNIVERSITÉ PARIS
NANTERRE**

Paris
2015

Licence Professionnelle Négociation et Relation Client

- Lic. Pro NR Client - Mention Bien
- Projet de fin d'études - 1er prix
- Certification en vente - Top 10%
- Stage réussi chez X - Éloges
- Compétences en négociation
- Expertise relation client

LYCÉE PAUL BERT

Paris
2014

BTS Commerce International

- Projet d'import-export A+
- Diplôme BTS Commerce Intl
- Stage réussi à l'étranger