



# YAMAN GUIRGUIS

PRÉSIDENT / FORMATEUR RÉFÉRENT

12 Rue du Commandant Somme Py,  
29200 Brest, Brest, 29200, France

01 89 48 07 58

yaman.guirguis@cialform.fr

## PROFIL

Président et Formateur Référent avec 5 ans d'expérience chez CIALFORM. Expert en stratégie commerciale, prospection B2B, et conception d'offres. Passionné par l'animation de formations, je maîtrise la conformité DREETS/OPCO/Qualiopi et le management d'équipes. Diplômé d'un Master 1 en Management et Développement Commercial (2020), je possède des compétences solides en ingénierie pédagogique, rédaction de référentiels, et suivi des procédures internes. Engagé dans l'audit interne et l'amélioration continue, je suis prêt à apporter mon expertise et à contribuer au succès de votre équipe.

## COMPÉTENCES

STRATÉGIE COMMERCIALE,  
PROSPECTION B2B, CONCEPTION  
D'OFFRES, ANIMATION DE  
FORMATION, CONFORMITÉ DREETS /  
OPCO / QUALIOP, MANAGEMENT  
D'ÉQUIPE

INGÉNIERIE PÉDAGOGIQUE ET  
RÉDACTION DE RÉFÉRENTIELS

RÉDACTION ET SUIVI DES  
PROCÉDURES INTERNES (QUALITÉ,  
CONFORMITÉ, HANDICAP, FOAD)

SUIVI DES INDICATEURS LÉGAUX ET  
CONFORMITÉ RGPD

SUIVI DES PARCOURS FOAD,  
PRÉSENTIEL ET BLENDED LEARNING

AUDIT INTERNE ET AMÉLIORATION  
CONTINUE

## INFORMATIONS PERSONNELLES

Date de naissance  
21 août 1998

Nationalité  
française

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### CIALFORM

Chaville  
juin 2022 - Présent

#### Président / Formateur référent

- Pilotage stratégique de l'organisme de formation, focalisation sur l'optimisation de la performance financière et l'excellence de la qualité pédagogique.
- Conception et animation de formations certifiées RNCP 39063, spécialisation en prospection, élaboration de plans d'action commerciaux et fidélisation clientèle.
- Assurance de la conformité avec les normes Qualiopi, respect des exigences de la DREETS et des OPCO, gestion documentaire méticuleuse.
- Leadership d'équipe : supervision des formateurs, coordination pédagogique renforcée pour un accompagnement personnalisé des apprenants.
- Responsabilité de la gestion contractuelle, établissement des devis, facturation et suivi administratif rigoureux des dossiers.

### GROUPE ALTELIA

Paris  
sept. 2020 - juin 2022

#### Responsable de développement commercial

- Pilotage de la prospection commerciale B2B et identification de cibles pour de nouvelles opportunités d'affaires.
- Management d'une équipe de vente : supervision des objectifs et accompagnement dans le développement des compétences.
- Conception et animation de formations internes axées sur les techniques de vente et de négociation.
- Optimisation des stratégies de vente pour améliorer la performance commerciale de l'équipe.
- Accompagnement des équipes dans leur montée en compétence et renforcement de leur expertise commerciale.

## ÉDUCATION

### INSEEC BUSINESS SCHOOL

Paris  
2020

#### Master 1 Management et Développement Commercial

- Master 1 en Management
- Spécialisation Dév. Commercial
- Mémoire sur stratégies commerciales

### UNIVERSITÉ PARIS-EST CRÉTEIL

2018

#### Licence Professionnelle Commerce, Vente et Marketing

- Licence Pro Commerce, Vente, Marketing
- Mention Bien obtenue

### LYCÉE JEAN MONNET

Brest  
2017

#### BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

- Diplôme BTS NDRC obtenu avec mention

### LYCÉE DE L'IROISE

Brest  
2015

#### Baccalauréat Sciences Économiques et Sociales

- Mention Très Bien au Bac SES