



## ELYNFER BAYART

Formatrice techniques de  
vente conseil BtoB

### ASPIRATION PRO

Mon projet professionnel aujourd'hui est d'intervenir en tant que formatrice en techniques de vente conseil BtoB auprès des entreprises .

Intéressée par les mécanismes subtils de la vente, j'ai envie de transmettre mon expertise dans la vente conseil en partageant des outils et des techniques applicables et efficaces.

A l'écoute et animée par la montée en compétences, je souhaite accompagner et aider les commerciaux à communiquer efficacement avec les prospects et clients dans le but de vendre mieux et plus.

### COMPETENCES

- Expertise des phases de vente conseil, prospection, négociation et closing
- Conception et animation pédagogique
- Intégration de la digitalisation de la formation (format multimodal/blended)
- Connaissances en techniques de communication appliquées à la vente et au Management (méthode DISC, communication assertive, Power Messaging)

### ME JOINDRE

Mobile : 06 87 31 80 30

Email : elynfer.bayart.pro@gmail.com

[Profil LinkedIn](#)

Ville de résidence: La Fare Les Oliviers (13)

### ACTIVITÉS QUI MÉPANOUISSENT

M'occuper de mon fils, Zumba, Salsa, Bachata,  
Lecture de livres de développement personnel  
et d'entrepreneuriat.

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

### Codev (Organisme de formation) | A ce jour

Formatrice en Relation Client à Distance et Digitalisation

Missions

- Définition de déroulé pédagogique global et spécifique
- Conception d'activités d'apprentissage et de support intégrant différentes modalités pédagogiques
- Animation de séances de formation

### Monster France (Site internet de recrutement) | 2008 - 2021

Commerciale sédentaire puis Team Coordinator (CDI)

Janvier 2015 - Janvier 2021 : **Team Coordinator (6 ans)**

Gestion et développement de portefeuille clients existants et Management d'une équipe de 4 commerciaux sédentaires.

Missions et responsabilités

- Accompagnement des collaborateurs commerciaux dans leurs montées en compétences en techniques de vente et de négociation
- Recrutement, intégration et formation des nouvelles recrues
- Encadrement, gestion et animation commerciale
- Mise place des changements d'organisation en fonction des stratégies commerciales
- Distribution des objectifs trimestriels et mise en place de plans d'actions
- Contrôle du respect de la politique de prix

Avril 2008 - Décembre 2014 : **Commerciale sédentaire (6 ans)**

3 ans de développement et acquisition/Account Manager:

gestion d'un portefeuille 60% de clients et 40% de prospects

3 ans d'acquisition de Nouveaux clients/Business Developer:

gestion d'un portefeuille 80% de prospects et 20% de clients

Missions

- Prospection téléphonique et digitale (e-mailing, réseaux sociaux) avec une cadence de 50 à 60 appels/jour d'un portefeuille de TPE, PME, et PMI et Staffing (Agences d'intérim, cabinets de recrutement, ESN, cabinets d'ingénierie)
- Vente-conseil et négociation de solutions digitales de recrutement par téléphone auprès d'interlocuteurs tels que les DRH, DG, DAF, RRH, Gérants, CEO, Directeurs commerciaux...
- Gestion, fidélisation et suivi client sur des campagnes de recrutements ponctuelles et annuelles
- Veille concurrentielle et piges

### France Telecom Orange | 2004 - 2007

Commerciale sédentaire Alternance et CDDs

Missions

- Traitement et gestion d'appels entrants clients professionnels
- Vente BtoB par téléphone de produits et services de télécommunications: fixe, mobile, internet, standard/PABX

### FORMATION CONTINUE

#### Formation au Titre professionnel de formateur d'adultes

Codev Aix-en-Provence | Février - Juin 2021

300 h de formation en 4 UE : Introduction, Conception d'une action de formation, Animation et Professionnalisation

#### DUT Techniques de commercialisation en alternance

IUT Aix-en-Provence | Septembre 2004 - Septembre 2006

#### Formation continue

2020: Assoir sa confiance en soi Management du changement de la transformation certification par CEGOS

2017: Social Selling par The Social Republic

2015: Dirigeants et Managers: déployez vos 4 formes de leadership pour optimiser votre leadership et votre impact, et emmener avec vous tous vos collaborateurs par Quadri For

2015: Power Messaging par Corporate Vision

2010: eValueSelling certifiée par Value Selling Associates

2008: Négociation et Prix par Krauthammer