

**Rebecca GROSSER**

Rue Laverland, 5
1410 Ittre-Virginal
Belgique

+32 (0)497 51 65 05

r.grosser@sanaelconsult.com

<http://be.linkedin.com/in/rebeccagrosser>

DOMAINES D'EXPERTISE

- **Accompagnement et conseil en stratégie marketing et commerciale** : définition de la stratégie de croissance, SWOT, réalisation de la proposition commerciale et de l'identité marketing, Business Model Canvas, plan de prospection, définition des compétences, évaluation des forces commerciales en place, recrutement, formation et coaching sur le terrain.
- **Consultance en ressources humaines** : recrutement et sélection, bilan de compétences, gestion des talents, implémentation et évaluation des processus d'évaluation et de recrutement, mise en place d'une politique de gestion d'équipe motivante, structurée et efficace.
- **Coaching de carrière** : coaching des talents, développement des compétences, soutien à la motivation et à la création de projets professionnels, (ré)orientation professionnelle.
- **Développement et animation de projets de formations** : compétences managériales, compétences commerciales, communication orale et écrite, développement comportemental.

OFFRE DE SERVICES

- **Missions de consultance, interim management** :
 - Interventions ponctuelles - 5 à 10 jours par mois
 - Accompagnement des équipes commerciales et RH
 - Tous types d'entreprises, tous secteurs d'activités
 - Belgique francophone, Luxembourg, Nord de la France
- **Développement et animation de projets de formations soft skills** :
 - Interventions ponctuelles de 1 à plusieurs jours (trajets)
 - Groupe de 1 à 12 personnes
 - Tous types d'entreprises, tous secteurs d'activités
 - Belgique francophone, Luxembourg, Nord de la France
- **Coaching individuel** :
 - Coaching de carrière et de vie
 - B/B et B/C

EXEMPLES DE MISSIONS DE CONSULTANCE

- ✓ **Accompagnement de la direction commerciale d'une grande entreprise devant se repositionner sur son marché pour faire face à la concurrence** : 1. Définition de la mission de l'équipe commerciale, des objectifs quantitatifs et qualitatifs attendus – 2. Création de la matrice de compétences – 3. Mesure de l'écart entre les compétences attendues et celles de chaque collaborateur en place (entretien individuel, bilan de compétences, test DISC et motivation) – 4. Recommandations : formation collective, coaching individuel et recrutement.
- ✓ **Accompagnement d'une TPE starter afin d'implémenter sa stratégie marketing et commerciale** : 1. Déterminer la proposition commerciale (cibles prioritaires, analyse SWOT du marché, création des pitches commerciaux et de l'argumentaire de vente, rédaction de la proposition commerciale) – 2. Validation du Business Model Canvas et du plan de prospection – 3. Création de la communication commerciale (présentation, brochure, e-mailings, newsletter) – 4. Positionnement sur les réseaux sociaux (page pro sur linkedin et facebook)
- ✓ **Repositionnement commercial d'une PME en difficulté** : 1. Analyse SWOT de l'entreprise – 2. Identification des USP – 3. Redéfinition des cibles prioritaires et modernisation des outils de communication (réseaux sociaux, site web) – 4. Adaptation de la politique tarifaire – 5. Plan de prospection trimestriel & annuel.
- ✓ **Développement d'un nouvel outil d'évaluation dans une entreprise du secteur public** : 1. Déterminer les critères objectivables en lien avec les descriptions de fonction – 2. Définir les objectifs de développement par métier – 3. Evaluer les compétences et les tâches mesurables (application de la méthode STAR) – 4. Rédaction et réalisation de l'outil.
- ✓ **Accompagnement de l'équipe RH d'une grande entreprise dans la mise en place d'un trajet de développement des managers opérationnels** : 1. Identification de la matrice de compétences managériales – 2. Création de la Charte Managériale – 3. Mise en place et réalisation du trajet de formations – 4. Participation à la journée de certification en tant que jury (évaluation des compétences acquises par chaque manager sur base d'une présentation de projet)
- ✓ **Accompagnement d'une responsable RH (secteur public)** : création du plan de formation annuel (apprentissage sur les concepts de management des compétences et sur les outils requis pour mettre en place ce plan)
- ✓ **Recrutement et encadrement de chercheurs d'emploi en trajet de formation de réorientation professionnelle** : 1. Sélection des candidats – 2. Teambuilding pour la cohésion du groupe – 3. Formation et ateliers sur la recherche d'emploi (CV, lettre de motivation, entretien de recrutement, méthode STAR) – 4. Coaching individuel (travail sur l'attitude et la confiance en soi) - 5. Aide à la recherche de stages en entreprise et suivi sur le lieu de stage.

EXEMPLES DE MISSIONS DE FORMATION & COACHING

- ✓ **Formations inter-entreprises pour Teampower, Cegis et Fopas** (missions récurrentes depuis 2015) : leadership management, gestion de conflits, assertivité, rédaction de courriers et mails professionnels, gestion du temps, stress, influencer et convaincre, public speaking, techniques de vente, négociation commerciale et managériale, accueil téléphonique, gestion des plaintes, fondamentaux de la communication.
- ✓ **Formations commerciales** : techniques de vente, négociation, prospection téléphonique, prise de rendez-vous, fidélisation clients, accueil commercial, vente pour les call center : *BNP Paribas Fortis, DHB Bank, Banque Populaire, SD Worx, Randstad, Chaabi Bank, Sigedis, Freedelity, UCM, Physiol, SPF Justice, Ville de Liège,...*
- ✓ **Formations en management** : communication managériale, gestion d'équipe, leadership management, manager-coach, négociation managériale, gestion de l'absentéisme, accompagnement du changement, time management, techniques de réunion, prise de parole en public : *Randstad, Trace, Physiol, Bruxelles Propreté, Awex, Manufast, BPOST, Forem, AWEX, IBGE, Province du BW, Serco,...*
- ✓ **Formations en communication et développement comportemental** : rédaction d'e-mails, assertivité, fondamentaux de la communication, train the trainer, stress, gestion du temps, attitude : *Baxter, Sdil, DCINEX, CPAS La Louvière, CPAS Tubize, TEC, Bruxelles Propreté, Forem, AG Insurance, Ergo, DKV, Sonaca, Eneco,...*
- ✓ **Coaching individuel** : orientation de carrière, accompagnement de freelances, coaching des jeunes (méthodologie de travail, efficacité personnelle, gestion du stress, recherche d'emploi), coaching en développement personnel (gestion du stress, assertivité, ...) : *Bel Belgium, Freedelity, Infor-Jeunes,...*



Depuis août 2018 : Gérante – Sanaelconsult SPRL

- ✓ **Consultance en stratégie marketing et commerciale** : conseil et accompagnement des porteurs de projets, freelances et entreprises dans la mise en place de leur stratégie de croissance.
- ✓ **Consultance RH & Management** : conseil et accompagnement de projets RH et de leadership management
- ✓ **Formations et coaching en vente, management, communication et développement comportemental** : accompagnement individuel ou collectif, développement de formations sur-mesure, création de workshop et de teambuilding.

01/2014 – actuellement : Formatrice et coach freelance

- ✓ **Formations intra et inter-entreprises** : techniques commerciales, management, communication et développement personnel.
- ✓ **Career coaching** : amélioration des performances, définition de nouveaux projets professionnels, accompagnement du burn-out, gestion du changement (B2B et B2C).
- ✓ **Gestion de projets** : optimisation du capital humain en entreprises : définition des besoins, recherche de solutions, prestations/animation de formations ou de coaching, suivi/supervision des acquis sur le long terme.
- ✓ **Animation d'ateliers au sein d'associations de jeunes** : portant sur l'orientation, la recherche d'un job d'étudiant, la réalisation d'un curriculum vitae et la connaissance de soi.

01/2002 – 12/2013 : Senior Business Manager - Randstad Belgium



- ✓ **People Management** : recruter, diriger, coacher, évaluer et assurer le suivi de carrière d'une équipe de collaborateurs (entre 6 et 15 personnes).
- ✓ **Account, Sales & Recruitment Management** : élaborer les plans stratégiques, définir les priorités et les traduire en actions sur le terrain. Développer et superviser les activités commerciales et de recrutement de l'équipe.
- ✓ **Business Training (formatrice et coach interne à l'entreprise)** : formations commerciales et coaching sur le terrain des consultants, formation et coaching des managers juniors. Implémentation et formation d'une équipe de commerciaux sur l'ensemble de la région de Bruxelles.

03/1995 – 12/2001 : Consultante en interim – Randstad Belgium

- ✓ Recrutement et sélection de candidats intérimaires (tous types de profils).
- ✓ Responsable d'un portefeuille clients.

FORMATIONS

Master en Journalisme et Communication

Orientation publicité, relations publiques, marketing
Grade obtenu avec distinction

Université Libre de Bruxelles (1989-1994)

Master Coach

Coach certifié
Formation certifiante ACF

Institut de Coaching International (2014)

APP/DISC

Certifiée au modèle DISC (Marston, 1928) : outil d'évaluation psychologique permettant l'analyse du comportement de l'individu en situation professionnelle. Outil de support aux procédures de recrutement et aux coachings de carrière.

Thomas International (2015)

FORMATIONS SPÉCIFIQUES

Leadership development, talent management, comportements & neurosciences, training & learning process, coach the coach, train the trainer, gestion de conflits, communication non-agressive, bilan de compétences, analyse transactionnelle, MBTI (Randstad/2002-2013)

Formée au coaching en accompagnement de trajets pour la réinsertion et la réorientation professionnelle (Upskill/2016)

Formation continue et intervision entre formateurs : création de projets de formation innovants (trajets d'accompagnement) utilisant de nouvelles techniques d'apprentissage (approche par le jeu, techniques d'ancrage, mind-mapping,...)

COMPÉTENCES LINGUISTIQUES ET INFORMATIQUES

- ✓ Néerlandais : niveau intermédiaire oral et écrit. (B2)
- ✓ Anglais : niveau intermédiaire oral et écrit. (B2)
- ✓ Suite MS Office : Word, Excel, Power Point
- ✓ Utilisation professionnelle des réseaux sociaux : LinkedIn, Facebook

RÉFÉRENCES PRESTATIONS 2014 - 2018

Entreprise	domaine d'activité	Service fourni
Bel Belgium	alimentaire	coaching développement de carrière
Iglo Belgium	alimentaire	coaching commercial
Kellidelli	alimentaire	Compétences commerciales
Aedes	assurance	Compétences commerciales
AG Insurance	assurance	rédiger des e-mails professionnels
Axa	Assurance	Rédiger des e-mails professionnels
Ergo	Assurance	Rédiger des e-mails professionnels
DKV	assurance	rédiger des e-mails professionnels
Medexel	assurance	coaching individuel développement de carrière
Banque Chaabi	banque	trajet management
Banque Nationale	banque	assertivité
BNB Paribas Fortis	banque	orientation clients (call center)
BPLAC (Mertz)	banque	orientation clients (call center)
CBC	banque	gestion de projets
DHB Bank	banque	compétences commerciales
EFP	centre de formation	compétences commerciales
Infor Jeunes	centre de formation	orientation jeunes
SJB	centre de formation	formation des formateurs
Technocité	centre de formation	formation des formateurs
Upskill	centre de formation	accompagnement chercheurs emploi
Horeca Formation	centre formation	gestion conflits
Edenred	chèques repas	consultance commerciale
Adessa	consultance	commercial / gestion du stress
CRI	consultance IT	consultance RH
Serco	consultance IT	trajet management / dév personnel
SEB	électroménager	compétences commerciales
Gevers	entreprise de service	time management
Cofinimmo	immobilier	travailler en openspace
Eckelmans	immobilier	fondamentaux de la vente
Immoweb	immobilier	compétences commerciales
IPM Immo	immobilier	compétences commerciales
AS System	industrie	entretien d'évaluation (management)

RÉFÉRENCES PRESTATIONS 2014 - 2018

Entreprise	domaine d'activité	Service fourni
Cegelec	industrie	time management
Dalemans	industrie	performer sur stand
Dcinex	industrie	time management
Eneco	Industrie	gestion du stress en openspace / coaching d'équipe
Michelmans	industrie	communication écrite
Randstad	interim	Leadership management
Trace	interim	trajet management
Clean VSA	nettoyage	compétences commerciales
Biothec Growth	pharmaceutique	compétences commerciales
Physiol	pharmaceutique	compétences commerciales
Zoetis	pharmaceutique	compétences commerciales
Continental	pneus	coaching commercial
Atout EI	public	compétences commerciales
Awex	public	management, leadership gestion d'équipes
Bpost	public	gestion de l'absentéisme
BPS	public	travailler en openspace
Bruxelles Propreté	public	fondamentaux de la communication
Citydev	public	consultance RH
Commune d'Auderghem	public	plan de formation
Cpas La Louvière	public	gestion agressivité
Cpas Tubize	public	gestion agressivité
Fedasil	public	management leadership gestion d'équipes
Forem	public	Techniques de négociation managériale
IBGE	public	gestion motivation/mener un entretien
MRMB (mission régionale Mons)	public	Vente & merchandising
Province du BW	public	organiser des réunions
Sigedis	public	accueil téléphonique
SPF Justice	public	communication orientée clients
Ville de Liège	public	accueil téléphonique
SD Workx	secrétariat social	orientation clients
UCM	secrétariat social	orientation clients
Camille (UCM)	caisse alloc familiales	formation des formateurs
Freedelity	services / CRM	coaching d'équipe / compétences commerciales
TEC	transports	assertivité/formation des formateurs
Sonaca	transports	communication écrite
Mercedes Lambert	Automobile	Performer sur stand
Entra	travail adapté	formation des formateurs
Manufast	travail adapté	trajet de management
Scabal	vente vêtement	compétences commerciales
Interentreprises via Fopas, Cegis, Teampower	inter entreprises	formations récurrentes en vente, management, développement personnel, techniques de communication orales et écrites