



HERVÉ MEUNIER

FORMATEUR



6 avenue de la Paix, 78120 Rambouillet,
Rambouillet, 78120, France



01 89 48 08 67



meunier.herve@synergieconsulting.fr

PROFIL

Avec une solide expérience de neuf ans dans le domaine de la formation, je me distingue en tant qu'expert en techniques de vente et négociation commerciale, tout en étant un formateur aguerri adepte des méthodologies d'enseignement interactives. Ma compétence à conduire des formations dynamiques, aussi bien en présentiel qu'en ligne, est soutenue par une parfaite maîtrise des plateformes LMS telles que Moodle, 360Learning et Digiforma. En qualité de professionnel aguerri en gestion de la relation client, je m'attache à maximiser la satisfaction des apprenants. Ma maîtrise des normes DREETS, OPCO et RNCP, conjuguée à un Master 1 Commerce et Vente, me confère la capacité d'assurer une qualité de formation de premier ordre. Animé par un esprit de perfection, je suis prêt à déployer mon expertise pour accompagner les apprenants et relever ensemble les défis futurs.

COMPÉTENCES

TECHNIQUES DE VENTE ET DE NÉGOCIATION COMMERCIALE

PÉDAGOGIE ACTIVE ET ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

ANIMATION DE SESSIONS PRÉSENTIELLES ET FOAD

MAÎTRISE DES PLATEFORMES LMS (MOODLE, 360LEARNING, DIGIFORMA)

GESTION DE LA RELATION CLIENT ET SATISFACTION APPRENANTS

CONFORMITÉ DREETS / OPCO / RNCP

INFORMATIONS PERSONNELLES

Date de naissance

04 déc. 1990

Nationalité
française

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

SYNERGIE FORMATION

Boulogne-Billancourt
mars 2025 - Présent

Formateur

- Animation de modules de formation en vente, négociation et digitalisation de la relation client, adaptés aux besoins des apprenants en BTS NDRC et professionnels en reconversion.
- Suivi personnalisé des évaluations et accompagnement individualisé des parcours de formation pour optimiser la réussite des apprenants.
- Contribution active à la conformité pédagogique des programmes de formation en accord avec le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP), code 39063.
- Référent pour la Formation Ouverte et À Distance (FOAD), garantissant le suivi numérique et l'efficacité des parcours distanciels.
- Coordination des outils e-learning et assurance de la traçabilité des parcours de formation à distance pour un reporting pédagogique qualitatif.

GROUPE CEGOS / AFPA

Île-De-France
févr. 2018 - janv. 2025

Formateur consultant

- Conception et développement de programmes de formation en commerce et gestion de la relation client, adaptés aux besoins spécifiques des entreprises
- Animation de sessions de formation dynamiques, en présentiel et à distance, favorisant l'engagement et la participation active des apprenants
- Mise en œuvre de formations hybrides combinant méthodes pédagogiques innovantes et outils numériques pour une expérience d'apprentissage enrichie
- Évaluation des compétences des participants en situation professionnelle, permettant de mesurer l'efficacité des formations et d'ajuster les méthodes d'enseignement
- Accompagnement personnalisé des apprenants dans leur parcours de formation pour garantir une montée en compétences et une application pratique des connaissances acquises

GROUPE RENAULT FRANCE

sept. 2016 - janv. 2018

Attaché commercial

- Gestion de la vente de véhicules auprès d'une clientèle professionnelle, renforçant la fidélisation et le développement du portefeuille clients.
- Conception et mise en œuvre de stratégies de vente personnalisées pour répondre aux besoins spécifiques des entreprises.
- Formation et accompagnement des nouveaux commerciaux, partageant les meilleures pratiques et techniques de vente.
- Maintien d'une excellente connaissance des produits et du marché pour offrir un conseil expert aux clients professionnels.
- Collaboration étroite avec l'équipe de vente pour atteindre et dépasser les objectifs commerciaux.

ÉDUCATION

UNIVERSITÉ PARIS-SACLAY

2016

Master 1 Commerce et Vente

- Spécialisation en techniques de négociation.
- Gestion de portefeuille client.
- Stratégie de communication.

IUT DE SCEAUX

2013

Licence Professionnelle Commerce et Distribution

- Lic. Pro Commerce, mention Bien
- Certifié en gestion de projet

LYCÉE BASCH, VERSAILLES

2011

BTS Négociation et Relation Client (NRC)

- Diplôme BTS NRC obtenu avec mention
- Maîtrise des techniques de vente