

Florence de Vulpillières

Coach Certifiée

14 ans d'Expérience en
Accompagnement et Développement des Performances Individuelles et des Organisations

Certifiée sur différents outils d'approche de personnalité
(MBTI, Leadership Effectiveness Analysis, Maître-Praticienne en PNL)

Bilingue Anglais

IRRADIANCE – Leadership et Déploiement des Potentiels

Depuis 2007

Accompagnement des dirigeants, cadres dirigeants; Constitution, organisation, animation, cohésion des équipes.

Exemples d'interventions :

- Georgia Tech University : Accompagnement à la prise de fonction du Dirigeant France, et Formation à la communication et à la gestion de conflits de son équipe administrative;
- Groupe Vinci : Evaluation-Validation de la mobilité interne des Chefs d'Entreprises, Conception et administration d'un processus sur-mesure d'aide au recrutement externe par mises en situations professionnelles;
- Groupe Orangina : Coachings individuels de Directeurs
- Groupe Orange France Télécom : Coachings individuels de Directeurs, 360°.

RIGHT GARON BONVALOT – Sophia-Antipolis, FRANCE

2002- 2006

(Cabinet Conseil en Ressources Humaines)

• **Optimisation des positionnements professionnels**

- Mobiliser : - Analyse des caractéristiques personnelles et professionnelles du collaborateur.
(Bilan In) - Construction d'un projet d'évolution à présenter à son entreprise.
- Etude de faisabilité du projet en partenariat avec RH et management.
- Positionner : - Définition d'un projet professionnel et identification des marchés cibles.
(Bilan Out) - Mise en place d'une stratégie et des moyens d'action appropriés.
- Intégration du nouveau poste et pilotage de sa carrière.

• **Gestion des performances**

- Adapter: - Identification des savoir-faire et comportements attendus pour une fonction.
(Evaluation) - Conduite de simulations en jeux de rôle.
- Analyse et rapport des points forts et points d'effort du collaborateur.
- Développer : - Définition d'un questionnaire selon les activités clés de la fonction.
(360°) - Analyse des résultats d'enquête auprès des collaborateurs.
- Entretien de restitution à l'intéressé avec préconisations de développement.

NORTEL NETWORKS – Dallas-TEXAS, U.S.A.

1998-2001

(Fournisseur mondial de réseaux de télécommunications)

• **Adaptation des pratiques**

- Identifier : - Recueil des attentes des clients externes.
- Mise en évidence de leurs motifs de dissatisfaction.
- Eduquer : - Evaluation des besoins de formation.
- Développement des supports appropriés (e-Training, Certification).
- Motiver : - Mise en place de programmes innovants d'implication des employés.
- Re-définition du plan de compensation des employés (the balanced scorecard).
- Informer : - Conception et gestion d'un site Intranet.
- Elaboration et exécution d'un plan annuel de communication interne.

• **Développement des compétences**

- Analyser : - Etude comparative des forces et faiblesses de la force de vente.
- Elaborer : - Définition du modèle de compétences des vendeurs.
- Conception du programme d'évaluation et d'amélioration de ces compétences.
- Rédaction des guide et questionnaire de recrutement des vendeurs.

JPG, Jean-Paul Guisset S.A. – Paris, FRANCE 1994-1996
(Vente par Correspondance de Fournitures et Mobilier de Bureau)
Responsable Marketing-Communication

MEDIAVENTE CONSEIL – Paris, France 1992-1994
(Agence de Publicité et Marketing Direct)
Responsable Prospection-Fidélisation de Clientèle

AIR FRANCE – Paris, France 1992
(Compagnie Aérienne)
Assistante Marketing-Marketing Direct

LANGUES

Français	Langue Maternelle	Anglais	Bilingue
Allemand	Niveau scolaire	Espagnol	Notions

FORMATION

DIPLOMANTE

ESSEC, Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales – Paris, FRANCE

(Equivalence MBA validée par l'American Association of Business Schools)

- Membre du Club professionnel RH
- Membre de la Chaire de Vente et Stratégie Marketing.
- Diplômée en 1991

MASTER 1^{ère} année de Psychologie Sociale et Ressources Humaines – 2006

PROFESSIONNELLE

Nortel Networks (Dallas, TX – USA): **Management Assessment Program (DDI)...**

7 Habits of Highly Effective People...Essentials of Project Management... Presentation Skills...

Facilitation/Team Process Skills... Problem-Solving & Decision-Making (Kepner & Tregoe)... Selling to Key Accounts (On Target)... Developing Value Propositions (On Target)

Publicis Direct (Paris) : **Techniques de Marketing Direct**

Rapp & Collins Piment (Paris) : **Techniques de Marketing Direct**

Learning International Institute (Paris): **Vente (PSS), Négociation (ADS) et Management (IMS)**

CERTIFIANTE

IFPNL (Paris): **Certifiée Coach, Maître Praticienne PNL (Programmation Neuro-Linguistique)**

Right Garon Bonvalot (Paris): **Certifiée CoPilote, Birkman, PerformanSe, LEA**

Janet & Otto Kroeger (Montana - USA): **Certifiée MBTI (Myers-Briggs Type Indicator)**

Anné Linden (New York Training Institute) : **Praticienne en Hypnose Ericksonienne**

