



Véronique ROYO

16 ter rue du souvenir 64140 LONS

 06 65 22 22 47

 Contact@topic-formation.fr

FORMATRICE

Présentiel & FOAD

Domaines de compétences:

Gestion commerciale

– Stratégies Achats
Négociation et contractualisation
Gestion & Merchandising
Stratégies Marketing

Management des équipes

Motiver et animer son équipe
Gestion du temps
Conduite de réunion

Formation

2015 : Formation Pédagogique au GRETA de Toulouse

Méthodes et stratégies d'apprentissage des adultes, Conception d'une Action de Formation, Evaluation des acquis.

2010 à 2012 : Master Economie Internationale, Europe & Développement, à l'Université de PAU

Analyse des aspects économiques, monétaires et financiers de la mondialisation et de l'intégration européenne.

Orientation Finance Bancaire, Finance d'Entreprise, Gestion des Risques Financiers et Politiques Fiscales Européennes.

1987 : Institut des Cadres de Vente, Toulouse

Marketing, Gestion Commerciale.
Objectif : Intégrer le secteur de la Grande Distribution.

1986 : LICENCE SCIENCES ÉCONOMIQUES Université de Pau & Pays De L'Adour. Economie & Gestion d'Entreprise

Utilisation de l'outil WEBEX & Plateforme FOAD

Expérience professionnelle

De 2015 à ce jour : Formatrice Consultante

- Interventions en Entreprises , Centres de formation et écoles d'ingénieurs .
- Compétences spécifiques en FOAD

2012 à 2014 : Service Level Manager – TOTAL SA

- Organisation et Gestion des Comités Produits.
- Suivi des budgets et de la mise en place des TIC auprès des filiales, Service Exploration & Production .

1992 à 2009 : Chef de Secteur – E. LECLERC Pau

Management & Achats de 2002 à 2009

- Négociations et achats des produits.
- Gestion commerciale des secteurs.
- Encadrement d'une équipe de 20 personnes.

Responsable du Développement des Services aux Consommateurs

Définition de la stratégie commerciale :

- Objectif : fidéliser la clientèle, et augmenter les parts de marché.
- Mobilisation et formation des équipes lors des opérations nationales.

Responsable du Secteur des Caisses de 1993 à 2002

- Recrutement du personnel et gestion des plannings des salariés affectés au Secteur des Caisses.
- Management de 120 personnes.
- Formations Accueil & Communication.
- Mise en place et gestion des opérations promotionnelles et du système de Carte de Fidélité