

Claire ALLENET-COLIN

94 C Avenue Pasteur
69370- St Didier au mont d'Or
06 73 11 24 42
claire.allenet@gmail.com

Optique et Formation

COMPETENCES PROFESSIONNELLE

- Audit opérationnel d'un point de vente et élaboration d'un plan d'action dans les domaines commercial, organisation et management
- Accompagnement et formation des responsables de magasin au management
- Formation des équipes
 - Elaboration et animation de modules de formation en interne
 - De l'accueil du client à la conclusion et la fidélisation
 - techniques de vente, techniques optiques
 - Visagisme
- coaching et suivi de l'ancrage des compétences acquises en formation.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis Février 2012

Création d'une entreprise de formation en optique

dirigeante VISTEA FORMATION

Formations proposées aux opticiens

- **Elaboration d'un parcours de vente complet en 4 journées**
 - De l'accueil à la fidélisation
- **Création d'un module visagisme en optique**
- **Création d'un parcours d'excellence professionnelle en optique**
 - Les clients presbytes
 - Spécificités et solutions techniques
 - Les lentilles de contact et les produits , comment les proposer et les argumenter ?
 - L'attitude premium en vente
 - La personnalisation des solutions visuelles
 - Prise de mesures et communication
 - Les montures , techniques et fabrications
- **Recrutement et formation de coachs répéteurs en magasin**
- **Mission commerciale pour proposer ces modules**
- **Animation de ces modules auprès de clients importants multi propriétaires**

Autres formations proposées aux revendeurs univers de la piscine

- Vente , management

De Mai 2012 - Novembre 2018

Création d'un magasin d'optique proche de Lyon

dirigeante VISTEA TASSIN

- **Gestion du point de vente**
- **Management**
- **Gestion des stocks**
- **Opticienne**

Septembre 2005 - Novembre 2010

OPTIQUE TORRILHON - Lyon

Directrice de réseau commercial KRYS, membre du comité de direction

- Gestion de 7 magasins KRYS (CA14 M€)
- Management d'une équipe de 80 personnes
- Supervision du pilotage opérationnel (CA, productivité, satisfaction clients, plannings, optimisation des ventes, formation des équipes , qualité)
- Mise en œuvre de la politique commerciale, du merchandising et du suivi des ventes
- Elaboration, Mise en place et suivi de la politique RH, rémunération par objectifs, Plan de formation ,recrutement des salariés

- Elaboration des programmes d'intégration et suivi des formations des opticiens et des managers
- Elaboration des budgets CA annuels et plan d'actions des directeurs de magasin
- Participation au comité de direction, décisions et suivi des différentes fonctions opérationnelles

De 1975 à 2005

- **Différents postes d'opticien collaborateur spécialisé en optométrie et contactologie ,puis en management dans de gros magasins de 2 à 4M€**
- **Enseignement « travaux pratiques « DU en contactologie**

FORMATION

2011	Formation analyse transactionnelle 101
2011	Formation Théorie organisationnelle de Berne(TOB)
2011-2012	Formation SDOP » santé et développement des organisations et des personnes »,formation au diagnostic des entreprises Ressources et changement Lyon
2008-2009	Formation management et gestion d'équipe
2009	Formation gestion du temps
2009	Formation techniques de vente
2009	Formation Visagisme,
2007	Formation merchandising
2007-2008 -2009	Formation contactologie Formation autodidacte (lecture) « process com », PNL ,AT
1995-2002	5 D U d'optométrie en formation continue –Université Paris XI
1973-1975	BTS Optique –lunetterie MOREZ -39

INFORMATIQUE

Logiciels : Word, Excel, PowerPoint, Qlickview

ACTIVITES EXTRA-PROFESSIONNELLES

Voyages, Trekking, course à pied, passionnée de montagne, Ski de randonnée, Ski de fond ,
Lecture