

## 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

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