

## Marie-Blanche PENNINGTON

344, rue des Castors  
95340 RONQUEROLLES  
01.30.28.01.31 / 06.85.53.40.30  
Mbp.coaching@orange.fr

Français, allemand et anglais courant

# Coach professionnel et personnel, Sophrologue, Formatrice et Superviseur

## Expérience professionnelle

---

2014 à ce jour, dirigeante de mon entreprise : MBP Coaching

### Coach professionnel et personnel certifié RNCP niveau 1, Sophrologue, Formatrice et Superviseur

- coaching professionnel en entreprises auprès des dirigeants, managers et salariés
- coaching de vie auprès des particuliers, coaching des adolescents et jeunes adultes
- sophrologie en entreprises et auprès des particuliers, en individuel et groupe
- formatrice et superviseur auprès des stagiaires de la haute école de coaching de Paris

---

2008 - 2013

ARENA SAS Villaines/Malicorne (72) PME < 20 salariés  
Distributeur en quincaillerie bâtiment au service des industriels

### Directrice adjointe / Responsable d'exploitation et coordinatrice qualité depuis 04/2013

- mise en œuvre de la stratégie et choix au niveau ressources et organisation
- planifier, diriger et superviser les équipes en m'appuyant sur les qualités de chacun
- veiller au développement commercial et à fidélisation/satisfaction de la clientèle
- fixer des objectifs pertinents et analyser les indicateurs de performances par service
- assurer la rentabilité de la structure et optimiser la gestion comme avec l'affacturage
- informer ma hiérarchie sur l'avancement des projets en cours et les résultats atteints

Résultats : + 9% de taux de service des clients 20/80 en 3 ans pour atteindre 94% en 2013, avec dans le même temps une amélioration de 7% de la rotation du stock circulant, notamment par la mise en place du CBN (calcul des besoins nets) pour informatiser et optimiser les achats de marchandise.

---

1995 - 2008

HOPPE France Illzach (68) filiale < 30 salariés  
Groupe allemand fabricant de béquillage leader européen

### Adjointe du Directeur Commercial

Assistante de direction de 1995 à 1998 / Responsable des services internes de 1998 à 2001 / Responsable ADV (administration des ventes) de 2001 à 2008

- coopération à la mise en place de l'agence française et à tous les projets administratifs et commerciaux
- organisation du déménagement de la filiale puis transfert du service clients de la Suisse vers la France
- conduite des recrutements, des entretiens individuels d'évaluation et la relation avec les DP
- organisation des challenges commerciaux avec prime pour les vendeurs et cadeaux aux clients
- pilotage de l'implantation de nouveaux outils de gestion, comme le CRM (management de la relation client)
- suivi de deux formations juridiques puis formation des équipes pour s'adapter efficacement à la loi Châtel

Résultats : +75% de CA / +79% de comptes clients / +85% de commandes entre 2001 et 2008 avec dans le même temps une optimisation de la gestion ADV de + 40% au niveau CA par personne et - 47% d'Avoirs. La filiale française est devenue le 3<sup>e</sup> marché du groupe en termes de chiffre d'affaires

## Marie-Blanche PENNINGTON

---

1990 à 1995

GFD Bourogne (90) filiale < 200 salariés  
Groupe français fabricant de visserie boulonnerie

### Commerciale sédentaire

- Management de 2 collègues, avec la responsabilité du CA sur le Rhône Alpes et Sud Est de la France
- Gestion ADV de grands comptes clients comme MAURIN, CHAPELET ou DESCOURS & CABAUD

### Formation

---

Baccalauréat technicien à Thonon Les Bains (74)

#### EUROFORMATION

- S'appropriier la fonction tutorale
- Construire un plan de formation individualisé

#### ARKOSE

- Formations juridiques

#### LEADER CONSULTANT

- La négociation commerciale

#### INTOP TRAINING

- Le premier contact
- La négociation commerciale
- Téléphoner avec efficacité
- Le traitement des réclamations
- La communication orale
- L'analyse transactionnelle
- L'attitude intérieure positive
- La séance de travail efficace
- Ma préparation personnelle
- L'entretien d'évaluation et d'évolution
- Le management participatif par objectifs
- La valorisation des résultats et efforts positifs
- Le contrôle
- La gestion et correction des écarts
- La gestion des conflits

#### HAUTE ECOLE DE COACHING DE PARIS

- Certification RNCP niveau 1. Qualification OPQF

#### ACADEMIE DE SOPHROLOGIE DE PARIS

- Certification RNCP niveau 3