



## Hélène Ferrari



Hameau Saint-Cybard  
16 190 Montmoreau  
[helene@heleneferrari.fr](mailto:helene@heleneferrari.fr)

52 ans, mariée, 4 enfants (respectivement 25,24,21 & 17 ans)

1987 diplômée de l'A.C.I. (devenue E.S.C.P. Europe)  
1988 diplômée de « English for commerce » Londres  
2008 Agent immobilier FNAIM, détentrice de la carte T

## COACH - FORMATEUR

### Hélène FERRARI Immobilier (SARL)

Fondatrice et gérante depuis février 2008

- Création et mise en oeuvre de méthodes de travail innovantes ayant pour objectif de former les nouveaux consultants en immobilier à vendre des prestations de services et de conseil directement aux consommateurs.
- Agent immobilier depuis plus de 11 ans.
- Deux sites références : [www.heleneferrari.com](http://www.heleneferrari.com) et [www.tadaamimmo.com](http://www.tadaamimmo.com)



Participation à la Table Ronde  
«Quels métier pour demain»  
Congrès National de l'Immobilier  
2013 (3 500 professionnels).



Ecriture d'un livre  
référence : "Gagner ses  
pénates" sur Amazon.



Communication  
innovante via les  
vidéos motions.

## RESEAU ENTREPRENDRE Picardie

Chargée de mission

- Conseil et orientation des créateurs et repreneurs d'entreprise.
- Prospection, recrutement et animation du réseau des chefs d'entreprise adhérents.
- Gestion des versements, cotisations, subventions, conventions et prêts de tous les acteurs de l'association.
- Mise en place d'une base de données de gestion et reporting au Réseau Entreprendre France.
- Communication interne et externe avec les médias et création de la newsletter mensuelle.



80 adhérents recrutés  
39 lauréats  
accompagnés



Création de  
452 emplois.



593 000 € de prêts  
d'honneur  
accordés.

# ANFEM, Club de loisirs créatifs

Fondatrice et gérante

- Création, gestion et animation du Club de loisirs créatifs (plannings, logistique, administratif, flux financiers)
- Recherche et choix des objets à fabriquer simples, pratiques et esthétiques,
- Recrutement, formation et encadrement des animatrices et démonstratrices.
- Fidélisation des clientes



Management, coordination et motivation de bénévoles



Developpement du Club : 80 adhérentes en 3 ans.

## DOUWE EGBERTS France

Chef de secteur

- Gestion de mon secteur constitué de 3 départements d'Ile de France
- Introduction de nouveaux produits *Maison du Café* et *Benenuts* auprès des centrales d'achat régionales.
- Participation à l'organisation d'un stand pour le Salon International SIAL,
- Formation terrain d'attachés commerciaux.



Animation d'un groupe de collaborateurs commerciaux.



Au sein d'une multinationale, résultats à 130 % des objectifs.

## Mc CAIN

Commerciale

- Recherche de prospects sur 25 départements (1/4 Nord Ouest de la France)
- Premiers référencements de la marque auprès de toutes les centrales d'achat régionales.
- Négociation des prix, approche merchandising, gestion des litiges et veille concurrentielle.



Introduction de la marque réussie : Mc Cain présent dans toutes les enseignes.



1ère au concours de vente national.

## MES PASSIONS

Jardin



Photographie



Décoration



Famille

