



Yannick ALEXANDRE, fondateur et président de la société ALDABRA DEVELOPPEMENT, forme et accompagne les personnels d'entreprises privées et publiques depuis plus de trente ans. Il a formé et accompagné plus de 10 000 personnes dans leurs parcours de vie professionnelle et privée. Sa passion : valoriser le principal atout des organisations, le capital humain. Véritable partenaire en engagement des équipes il a été jusqu'en 2019 *master trainer* certifié sur 6 domaines de formation et d'accompagnement au sein de la première franchise mondiale leader de la formation continue depuis 1912.

Intervenant en France, en Europe et au Moyen Orient auprès de centaines d'entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité dans les domaines de la direction d'entreprise, du management, de la vente, de la communication, du développement personnel, son expérience et sa pratique professionnelle de dirigeant lui permettent d'accompagner au mieux les talents de vos équipes.

Parcours

▶ De 2003 à 2019 Fondateur et dirigeant de 3 sociétés en franchise au sein du premier réseau mondial leader de la formation continue depuis 1912, spécialisé dans le développement des performances professionnelles en vente, management, communication et leadership.

▶ Master trainer et Consultant coach senior certifié sur 7 spécialités : management, vente, communication, développement personnel, gestion humaine de l'amélioration des process, formations en ligne et formation de formateurs

▶ De 1990 à 2004 Fondateur et dirigeant d'une société spécialisée dans la formation et le conseil en développement commercial. Consultant senior dans le domaine de l'ingénierie commerciale et du management, spécialisé dans l'organisation, la gestion, l'animation et le contrôle des forces de vente.

Types de missions de conseil réalisées : implantation et développement de réseaux commerciaux en Europe, constitution et recrutement d'équipes commerciales, audits marketing vente, conseil en ressources humaines, en management et en organisation commerciale, études de marché, recherche et développement de nouveaux marchés.

Types de missions de formation effectuées : mise en place de livres des fonctions, études de postes, élaboration de plans de formations pluriannuels, diagnostics des besoins en formation, évaluation des niveaux de compétence, élaboration de systèmes de contrôle des effets de la formation.

Intervenant en formation, domaine d'expertise en management, ressources humaines, communication, marketing et vente, conception et animation de programmes et de séminaires de formation dont : Entraînements au leadership pour managers, management humain de projets, conduite du changement, communication, prise de parole en public, maîtrise du face à face et techniques de négociation, organisation et gestion de portefeuilles clients, animation et direction d'équipes, management de sociétés commerciales, action commerciale, marketing.

Coaching de dirigeants d'entreprises, de managers et accompagnement terrain de commerciaux.

DIPLOMES - FORMATION

2003-2018 Certifications et formations au sein du premier réseau mondial leader de la formation continue depuis 1912, *Master Trainer* depuis 2012
1989 Diplômé avec mention de l'Institut d'Etudes Politique de Strasbourg, Section Economique et Financière.

1986 - 1987 Formation commerciale : Groupe Bernard Julhiet : formation aux techniques de recrutement, d'animation d'équipes de vente et de formation de commerciaux.

1982 Baccalauréat scientifique série C.

LANGUES

Allemand, Anglais

SITUATION FAMILIALE

Marié, trois enfants.

CENTRES D'INTERET

Plongée sous-marine, photographie, aquariophile récifale, voyages