



Carine HANRIOT-COLIN

BIOGRAPHIE

Basée à Besançon, en Bourgogne Franche-Comté, je suis Carine HANRIOT-COLIN, 48 ans, dirigeante et associée de MAVEN depuis 2016.

Animée par la Relation Humaine et passionnée de la Relation Commerciale, j'accompagne les Dirigeants et leurs équipes à améliorer leur performance Commerciale. Le business n'a de sens pour moi, que s'il est juste, Gagnant/Gagnant et à Forte Valeur Ajoutée ! Pour cela, il est nécessaire que l'entreprise, son Dirigeant, ses Commerciaux et leur Manager soient alignés et en phase avec leurs marchés, et l'ensemble des parties prenantes de leur entreprise. **Mon rôle est de les aider à y parvenir avec méthode, pragmatisme et confiance.**

« Tout est détail dans le haut niveau, mais ce sont les détails qui font gagner une finale » C'est avec ces mots d' Aimé JACQUET, et dans cet état d'esprit, que je questionne, analyse, co-construis et déploie avec pédagogie des méthodes sur-mesure qui vont permettre à votre Entreprise et à vos Collaborateurs, de faire « Plus, Mieux, autrement », selon votre stratégie.

C'est de mon parcours de 25 années de Dirigeante Entrepreneur principalement dans le négoce et le service, que je tire mon expertise de ce qui fait réussir Stratégies de développement et d'hyper croissance. Lorsqu'on les interroge, mes Clients définissent mon rôle comme : Accompagnante des entreprises en réflexion sur leur développement, spécialiste de l'entraînement commercial, et révélatrice des Points de Bascule qui permettent l'accélération commerciale.

DOMAINES D'EXPERTISE _____

: ACTIONNER

EN PERFORMANCE COMMERCIALE D'ENSEMBLE®

AUDIT, CONSEILS, ACCOMPAGNEMENT

Analyse de la performance, Construction de la stratégie, Transformation organisationnelle, Plans d'actions opérationnels et stratégiques.

DIRIGEANT, MANAGER

Aider le dirigeant ou le manager à aligner sa vision, la vision d'entreprise et la vision commerciale.

Accompagner à mettre en adéquation son mode de fonctionnement, son action avec ses objectifs.

: TRANSFORMER

COMMERCIAUX ITINÉRANT, SÉDENTAIRE, MANAGER, ACTEURS DE LA RELATION CLIENT

Formations Technique de vente, Vente complexe, Défense de son prix, Relation clients.

Communication, Ecoute active, Gestion du temps et priorisation.

Formations Management commercial, Pilotage et animation du Business, Motiver ses équipes, Accompagner et faire grandir.

COMMISSIONS, ATELIERS, RENCONTRES

Sens et performance, valeurs d'entreprise, Vision stratégique, passer du concept à l'action, performance commerciale, satisfaction clients.

: PERFORMER

INNOVATION PRODUIT SERVICE - DESIGN DE SERVICE

Evaluation des potentiels d'innovation, étude manques, besoin et opportunités (MBO).

Accompagnement à la mise sur le marché d'Innovations.

RETROUVEZ TOUTES LES EXPERTISES
MAVEN SUR LE SITE :

www.maven.fr >

MES ENGAGEMENTS

- **Membre du CJD depuis 2011**
- Présidente de Section Besançon 2015-2017



maven
Performance Commerciale d'Ensemble

Carine HANRIOT-COLIN

06 08 93 58 06

carine.hanriotcolin@maven.fr

www.maven.fr  



CONSEIL



FORMATION



INNOVATION



RECRUTEMENT



GOUVERNANCE

: basculer

Générer de grands effets
avec un simple
battement d'ailes



maven
Performance Commerciale d'Ensemble