

Contact

antoine.jambart@boomerang-conseil.fr

www.linkedin.com/in/antoine-jambart (LinkedIn)

boomerang-conseil.fr (Other)

boomerang-conseil.fr (Other)

www.boomerang-conseil.fr/formations/ (Other)

Top Skills

Social Selling

Formation

LinkedIn

Languages

Anglais (Full Professional)

Français (Native or Bilingual)

Certifications

Data Dock

ICPF & PSI - Consultant Formateur niveau Confirmé (5 ans+) Réseaux et Médias Sociaux en entreprise

Honors-Awards

Lauréat de la 1ère place, catégorie 'services aux entreprises', concours en entrepreneurship

Publications

Qu'est ce qu'une bonne formation Social Selling en 2018 ??

Social Selling : Top 5 des pires invitations LinkedIn

LinkedIn / Social Selling : Ces commerciaux qui ABUSENT !

Tout ce que le Social Selling n'est PAS

Le principal outil du Social Selling, c'est... Le téléphone !

Antoine Jambart ★ Formation Réseaux Sociaux

Efficacité Digitale Efficacité Commerciale ★ Réseaux Sociaux ★ Social Selling ★ LinkedIn ★ Facebook, Twitter, etc
Angers, Pays de la Loire, France

Summary

BOOMERANG CONSEIL : Ciblez votre ACTIVITE SUR LES RÉSEaux SOCIAUX avec de la FORMATION et du CONSEIL sur mesure !

POURQUOI :

- ★ Trouver et interagir avec vos PROSPECTS et CLIENTS
- ★ Définir et bâtir votre E-REPUTATION
- ★ Faire du Social Selling / Prospection et Relation Client sur LinkedIn
- ★ Faire du Social Recruiting, faites de vos RH des Ambassadeurs
- ★ Rehausser votre VISIBILITÉ et le trafic sur votre site & vos espaces réseaux sociaux
- ★ Mieux connaître les BESOINS de vos clients et les initiatives de vos CONCURRENTS

COMMENT :

- ▶ Formation intra / Conseil - Comprendre les réseaux sociaux LinkedIn, Facebook, Twitter et leur place au sein de votre stratégie commerciale & de relation client / vente
- ▶ Formation Social Selling
- ▶ Audit réseaux sociaux : Que font vos concurrents ?
- ▶ Formation sur mesure réseaux sociaux - LinkedIn / Social Selling / Social Media
- ▶ Formation / Conseil - Facebook
- ▶ Formation / Conseil - Twitter
- ▶ Coaching : LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram
- ▶ Élaboration d'une stratégie de contenus LinkedIn, Facebook, Twitter

- ▶ Élaboration d'un plan d'activité / Social Selling sur LinkedIn, Facebook, Twitter

EFFICACITÉ COMMERCIALE : Avec plus de 10 ans d'expérience, je suis aussi en mesure de vous accompagner dans le renforcement des aspects suivants de votre processus de vente :

- ▶ Relation client via les appels entrants
- ▶ Prospection téléphonique, génération de leads
- ▶ Approche initiale des prospects (qualification & première rencontre)
- ▶ Développement des clients (fidélisation, up-selling, cross-selling)
- ▶ Élaboration et présentation de propositions

BOOMERANG CONSEIL c'est :

- ▶ Conseil réseaux sociaux & relation client
- ▶ Formation en entreprise Social Media & relation client
- ▶ Formation LinkedIn intra-entreprise (formation en entreprise, formation de groupe)
- ▶ Conférences
- ▶ Coaching

Organisme de formation (OF) enregistré sur le Data Dock / DataDocké / Data Docké

Intervenant certifié ICPF&PSI / ICPF & PSI

Experience

Boomerang Conseil

Heureux Fondateur, Consultant / Formateur ▶ Formation Réseaux Sociaux Entreprise ▶ Social Selling LI

August 2012 - Present

Angers Area, France

- ▶ Formations en entreprise : Social Media / Social Selling en entreprise, pourquoi et comment ?
- ▶ Formation en entreprise personnalisée - Comprendre les réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook, Twitter) et leur place au sein de votre stratégie commerciale / vente, relation client, Inbound Marketing
- ▶ Formation sur mesure Social Selling pour vos commerciaux / vendeurs

- ▶ Conférences sur le Web 2.0, l'univers des réseaux sociaux, Social Selling Forum
- ▶ Audit réseaux sociaux, recherche concurrentielle sur les réseaux sociaux (vos concurrents sont-ils sur les réseaux sociaux, et si oui, qu'y font-ils exactement et que disent-ils, à quoi ressemble leur stratégie et Marketing de Contenu... ?
- ▶ Formation / Conseil personnalisé - LinkedIn (réseaux sociaux)
- ▶ Formation - Facebook (réseaux sociaux)
- ▶ Formation - Twitter / Instagram
- ▶ Formation RH / Approche & recrutement de candidats
- ▶ Coaching des utilisateurs réseaux sociaux : LinkedIn, Facebook, Twitter, Insta
- ▶ Élaboration d'une stratégie de contenus réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook, Twitter)
- ▶ Élaboration d'un plan d'activité ciblé sur les réseaux sociaux (LinkedIn, Viadeo, Facebook, Twitter)

Je suis en mesure de vous accompagner également dans le renforcement de votre EFFICACITÉ COMMERCIALE / VENTE :

- ▶ Formateur / Conseil Vente et Efficacité commerciale - Relation client via les appels entrants et sortants
- ▶ Formateur / Conseil Vente et Efficacité commerciale - Approche initiale des prospects (qualification & première rencontre)
- ▶ Formation / Conseil Efficacité commerciale - Développement des clients (fidélisation, up-selling, cross-selling)
- ▶ Formation / Conseil Efficacité commerciale - Élaboration et présentation d'offres

NO D'ORGANISME DE FORMATION EN VIGUEUR

+ Certification ICPF & PSI en vigueur : Consultant Formateur confirmé (5 à 10 ans d'expérience prouvée) Réseaux et Médias Sociaux en entreprise
Angers - Maine et Loire - Maine-et-Loire - Pays de Loire - Pays-de-Loire - Nantes - Cholet - Le Mans - Rennes

Arts et Métiers ParisTech - École Nationale Supérieure d'Arts et Métiers
Chargé de cours

September 2017 - Present

Région de Angers, France

- ▶ Présence et Stratégie Digitale (pour une population d'étudiants en 1ère ou 2ème année)
- ▶ Personal Branding, Social Selling, Social Recruiting
- ▶ LinkedIn, mais pas que ;)

BNI Anjou Business

Membre officiel BNI

January 2013 - March 2016 (3 years 3 months)

Angers

BNI met à la disposition de ses membres un système structuré basé sur l'échange de Recommandations d'Affaires.

Son objectif est de permettre d'établir des relations efficaces et bénéfiques entre des dizaines de professionnels qualifiés et expérimentés qui souhaitent gérer leur temps efficacement.

Notre slogan et principe : " Qui donne, reçoit ! "

Quelques raisons de participer à notre groupe :

- ▶ Augmenter son chiffre d'affaires
- ▶ Trouver des partenaires de qualité
- ▶ Elargir son réseau proche
- ▶ Permettre une ouverture vers d'autres métiers
- ▶ Développer ses capacités
- ▶ Apprendre à communiquer plus efficacement
- ▶ Faire partie d'une équipe solidaire
- ▶ Faire un point régulier sur son développement
- ▶ Motiver à aller plus loin et à être plus performant
- ▶ Former aux techniques de gestion de réseaux et de Marketing de 'Bouche à Oreilles'
- ▶ Accompagnement Réseaux Sociaux / Social Selling, dont LinkedIn - via mon entremise

Plus d'informations ici : <http://www.bni-anjou-business.com>

Formations Qualitemps

Directeur de la Relation Client & Intervenant Formateur / Consultant

April 2012 - July 2012 (4 months)

Montréal

Formateur / Consultant et partenaire d'affaires chez Formations Qualitemps

En charge de la Relation Client et du Développement des Affaires pour l'ensemble de l'offre de l'entreprise. Animation de formations.

Parmi nos formations les plus demandées :

- ▶ Les réseaux sociaux (LinkedIn, à l'époque on ne parlait pas encore de Social Selling, Viadeo, Facebook, Twitter) au service de vos affaires (animé par votre serviteur)
- ▶ RH / Recrutement / Recruter avec les réseaux sociaux. Principalement LinkedIn.
- ▶ Gestion du temps, des activités et des priorités
- ▶ Maîtriser son temps avec Outlook (en salle ou en webinaire)
- ▶ Outlook avancé pour la gestion de projet, découvrez Qualigant, compatible avec Outlook
- ▶ Le logiciel Excel à votre service (en salle ou en webinaire)
- ▶ Maîtriser Word pour gagner du temps (en salle ou en webinaire)
- ▶ Méthode 5s bureau
- ▶ Méthode Kaizen bureau

Micro-Fiction, conseil & formation en réseaux sociaux

Heureux fondateur, consultant et formateur

February 2011 - July 2012 (1 year 6 months)

Montréal

- ▶ Nous accompagnons - FORMATION / COACHING / CONSEIL - les entreprises et organisations dans la mise en place d'une ACTIVITÉ CIBLÉE SUR LES MÉDIAS ET RÉSEAUX SOCIAUX LINKEDIN (Social Selling), TWITTER, VIADEO, FACEBOOK
- ▶ Nous CRÉONS DU CONTENU DE FICTION (STORYTELLING) inédit pour votre présence dans les médias / réseaux sociaux (essentiellement Facebook)

Parfait pour votre page Facebook, votre blogue, vos infolettres, voire même votre bon vieux site web ;))

CFC Dolmen, Altitude Groupe Conseil

Partenaire d'affaires (Consultant & Formateur en Relation Client, Réseaux Sociaux, Vente)

January 2010 - July 2012 (2 years 7 months)

Formateur, Coach et Consultant en Efficacité Vente (Relation Client, Techniques de Vente, utilisation des Réseaux Sociaux en entreprise : LinkedIn, Viadeo, Facebook, Twitter)

...Parallèlement, Antoine est également formateur pour :

- ▶ SAJE Montreal Centre (www.sajemontrealcentre.com)
- ▶ Et pour les Cercles d'Emprunt de Montréal (www.cerclesdemprunt.com)

ADNETIS

Directeur, Développement des Affaires
August 2009 - December 2009 (5 months)

In charge of customer relationship & business development
for the entire ADNETIS technology and expertise:

- ▶ Email Marketing, tools and strategies
- ▶ SEO (Search Engine Optimization)

Mercuri International

Senior consultant / Conseil / Formateur / Conférencier / Animation de Formations

November 2005 - July 2009 (3 years 9 months)

Montreal, Canada

Formation et Conseil en Vente et Efficacité Commerciale. Également utilisation des réseaux sociaux (LinkedIn en priorité, et Social Selling) en entreprise.

Pour l'approche commerciale (vente) essentiellement.

Working with more than 20 different companies (among them Gaz Métro, Hydro-Québec, Croix Bleue Médavie, Telus, Deloitte Montréal, Novotel...) on several projects to bring their sales people and managers to the next step in terms of efficiency - And results.

Examples:

- ▶ Built, alongside the sales team, a dedicated sales approach to successfully launch new strategic products
- ▶ Implemented specific sales approaches & processes to conquer key accounts
- ▶ Developed specific pedagogical approaches to convince sales people to use CRM

- ▶ Coached / Worked extensively with a sales team to fully capitalise opportunities (formation)
- ▶ Maximized competencies and results of sales management teams
- ▶ Coached the sales Director in leadership and faculty development (coaching)
- ▶ Trained entire Canadian sales team for a global account (9 modules, 3 year project, formation)
- ▶ Appréhender et comprendre les réseaux sociaux LinkedIn, Facebook, Twitter, Viadeo dans une démarche commerciale, de développement commercial, de vente et de relation client

9/3 Marketing

Propriétaire, Formateur, Formation, Consultant, Coach
February 2002 - October 2005 (3 years 9 months)

Montreal, Canada Area

- ▶ Sales training / Formation de vente
- ▶ Sales efficiency consultant / Consultant Efficacité Vente, Techniques de Vente
- ▶ Conseil et Formation en approche commerciale

Rendez-Vous Services

Founder & President

December 1996 - January 2001 (4 years 2 months)

Paris, France

- ▶ Niche telemarketing for consulting companies
- ▶ Business development consultant
- ▶ Training in sales techniques

5 full-time & permanent employees

Company sold - after 4 years of success! - before leaving to Canada in July 2001 (permanent immigrant)

Education

E.S.A.M.

Master, Design graphique · (1991 - 1994)

Lycée Notre-Dame de Boulogne

· (1986 - 1990)

Jean Cavallès

· (1977 - 1981)

--