



Stimuli

Enjoy transformation !



Benoît Canart

Spécialité(s) & Compétence(s)

- Développement des formations vente: concepts, méthodologie, pédagogie
- Techniques de vente : animation de modules de Technique de vente.
- Techniques de Négociation : conception et animation de modules de Technique de négociation (niveau 1 à 4)
- Management : développement des produits Stimuli
- Conduite du changement équipes management : Construire et faire partager une vision
- Développement personnel : débriefing signature Ilead

Antériorité & Expérience(s)

- 1989-1991 : DBS : Chef des ventes
- 1991-2002 : Danone : Chef de secteur GMS – Merchandiseur – Entraîneur des ventes - Chef de vente régional - Compte clé national GMS
- 2002-2003 : MEI Canada (CRM). Responsable Grands Comptes
- 2003 : STIMULI – Directeur Associé - Responsable du Pôle Négociation

Formation

- 1989 : Diplôme école supérieure de commerce et de management (Weller)
- 1989 : Diplômé du California Institut of International Business – San Francisco
- 2012 : Certifié Ilead



Benoît Canart

En quelques mots :

- Diplômé de Weller – Ecole supérieure de commerce et de management et du California Institute of International Business San Francisco, il a intégré Danone en 1991 où il a exercé les fonctions de chef de secteur, merchandiser, formateur, chef des ventes régionales et Compte clé national (KAM).Après 2 ans dans le CRM, il a rejoint Stimuli en 2003, en tant qu'associé, et développe l'activité formation en vente, négociation et management. Il est certifié iLead.
- Benoit aime transmettre sa passion de la formation avec générosité et humour pour un apprentissage maximum dans le plaisir et le respect de chacun.