



# CLÉMENT BLANC

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE -  
BAFORM

10 Rue Mounié, 92160  
Antony, Antony, 92160,  
France  
01 89 48 09 36  
clement.blanc@baform.fr

## ÉDUCATION

### ● TITRE PROFESSIONNEL FORMATEUR PROFESSIONNEL D'ADULTES (FPA - RNCP 37275)

AFPA PARIS MONTREUIL  
2020

- Spécialisation en conception de parcours pédagogiques.
- Expertise en animation de sessions de formation pour adultes et apprentis.
- Compétences en évaluation des dispositifs de formation.
- Expert en pédagogie adulte
- Créateur de parcours impactants
- Évaluateur de formation qualifié
- Formateur Pro Adultes certifié
- Titre RNCP 37275 reconnu
- Innovateur en animation éducative

### ● MASTER MARKETING, VENTE

IUT PARIS DESCARTES,  
PARIS  
2017

- Master en Marketing, Vente - Mention Bien
- Stage stratégie marketing réussi
- Certifié Google Analytics & AdWords

### ● LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE - MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES (MAC)

IUT DE SCEAUX  
2013

- Licence Professionnelle Commerce - Management des Activités Commerciales (MAC) avec mention.
- Maîtrise de la gestion de portefeuilles clients.
- Expertise en pilotage de zones de vente.

### ● TITRE RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

CCI PARIS  
2015

- Stage concluant chez TopCom International
- Pilotage d'une étude de marché novatrice
- Projet de fin d'études récompensé
- Licence Commerciale décrochée avec distinction

## PROFIL

● Fort de sept années d'expérience en tant que responsable pédagogique, notamment au sein de BAFORM depuis septembre 2025, je possède une solide expertise en management pédagogique, en prospection et en élaboration d'offres formatives innovantes. Expert en suivi client et en gestion de la relation client via des outils CRM tels que HubSpot et Salesforce, je suis également dédié à assurer la conformité aux standards Qualiopi. Titulaire d'un Master en Marketing et Vente obtenu en 2017, je suis animé par la volonté de mettre mon énergie et mes compétences au service de votre équipe pour contribuer à son succès.

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### ● RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE | SEPT. 2025 - PRÉSENT

BAFORM, CHAVILLE

- Coordination de l'équipe de formateurs pour garantir une offre pédagogique de qualité
- Conception de programmes de formation alignés sur le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)
- Animation de formations en prospection commerciale et création d'offres de service
- Supervision du suivi qualité en adéquation avec les normes Qualiopi et directives de la DREETS
- Accompagnement des équipes commerciales dans l'exploitation efficace du CRM pour la stratégie B2B
- Développement de modules de formation en vente consultative, répondant aux exigences des professionnels adultes
- Réalisation d'audits internes pour évaluer et améliorer les performances des équipes
- Établissement d'objectifs de développement trimestriels pour l'équipe pédagogique
- Création et adaptation de supports de formation innovants et interactifs
- Conduite de séances de formation engageantes favorisant l'interaction et la dynamique de groupe
- Évaluation des compétences des apprenants et suivi de leur progression
- Personnalisation des méthodes pédagogiques pour répondre aux besoins individuels des apprenants

### ● FORMATEUR PROFESSIONNEL D'ADULTES

| JANV. 2020 - MARS 2025

AKTIS SOLUTIONS, BOULOGNE-BILLANCOURT

- Accompagnement des équipes commerciales dans l'utilisation optimale du CRM pour renforcer la stratégie B2B.
- Conception de modules de formation spécialisés en vente consultative, adaptés aux besoins professionnels des adultes.
- Réalisation d'audits pour évaluer les performances des équipes et élaboration d'objectifs de développement trimestriels.
- Conception et préparation des supports de formation adaptés
- Animation de séances de formation interactives et dynamiques
- Évaluation des compétences et progression des apprenants
- Adaptation des méthodes pédagogiques aux besoins individuels
- Mise à jour régulière des connaissances dans le domaine d'expertise
- Suivi administratif des dossiers de formation et des présences
- Accompagnement individuel et soutien des apprenants en difficulté
- Collaboration avec les équipes pour l'élaboration de programmes de formation
- Participation à des conférences et ateliers pour se perfectionner
- Utilisation des technologies de l'information pour enrichir l'enseignement

### ● TECHNICO-COMMERCIAL | JANV. 2018 - DÉC. 2019

GROUPE VEOLIA, ISSY-LES-MOULINEAUX

- Gestion efficace d'un portefeuille de clients dans le secteur industriel, assurant une communication régulière et un suivi personnalisé.
- Réponse stratégique aux appels d'offres, garantissant la conformité aux exigences et l'optimisation des propositions commerciales.
- Développement et mise en œuvre de stratégies de fidélisation client, renforçant les relations commerciales et la satisfaction client.

## INFOS

● Date de naissance  
07 oct. 1993

Management pédagogique

prospection

conception d'offres

suivi client

CRM (HubSpot, Salesforce)

conformité Qualiopi