



# Romain PASCAL

FORMATEUR - BAFORM



01 89 48 09 36



romain.pascal@baform.fr



18 Avenue Aristide Briand,  
92160 Antony, Antony,  
92160, France

## PROFIL

Fort de 16 années d'expertise en formation, je suis un professionnel aguerri, diplômé en ingénierie pédagogique (RNCP 37275, 2018), spécialisé dans l'évaluation RNCP et l'animation de sessions formatives tant en présentiel qu'à distance. Chez BAFORM, j'ai développé une maîtrise approfondie des techniques de négociation et de communication commerciale, tout en affinant mes compétences en pédagogie pour adultes. Passionné par le développement de supports numériques innovants, je suis animé par le désir de contribuer activement au succès de votre équipe en relevant avec dynamisme les défis à venir.

## COMPÉTENCES

Techniques de négociation, communication commerciale, pédagogie d'adultes, gestion de performance, évaluation RNCP

Ingénierie pédagogique et conception de formation

Animation de sessions en présentiel et à distance

Techniques de communication et de pédagogie active

Conception de supports pédagogiques numériques

## INFORMATIONS PERSONNELLES

Date de naissance  
15-08-1995

Nationalité  
Français

État civil  
Marié

## LANGUES

Anglais

Allemand

## CENTRES D'INTÉRÊT

Sports

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### Formateur

#### BAFORM / Chaville / sept. 2025 - Présent

- Animation de sessions de formation sur les modules RNCP 39063, axées sur la négociation, l'élaboration d'argumentaires et les techniques de closing.
- Évaluation des performances et progression des apprenants à travers des méthodes pédagogiques adaptées.
- Accompagnement personnalisé des apprenants, en fournissant un suivi individuel pour optimiser leur développement professionnel.

### Responsable d'agence

#### SARL Opticom / Créteil / janv. 2015 - déc. 2024

- Encadrement et développement des compétences de 8 commerciaux terrain
- Supervision et optimisation du chiffre d'affaires de l'agence
- Conception et mise en œuvre de programmes de formation interne pour l'équipe commerciale
- Gestion quotidienne des opérations de l'agence
- Supervision et développement de l'équipe de l'agence
- Analyse des performances commerciales et reporting
- Élaboration et mise en œuvre de stratégies commerciales
- Renforcement des relations avec les clients et partenaires
- Contrôle de la conformité réglementaire et des procédures internes
- Optimisation des processus pour accroître l'efficacité opérationnelle
- Gestion de budget et suivi des objectifs financiers
- Identification et développement de nouvelles opportunités d'affaires
- Assurance de la qualité du service client et gestion des réclamations

### Conseiller commercial

#### SFR Business Team / Paris / janv. 2009 - déc. 2014

- Prospection active de PME/ETI pour générer de nouvelles opportunités commerciales
- Développement et gestion d'un portefeuille clients, assurant une croissance régulière
- Conduite de négociations commerciales jusqu'à la conclusion de contrats
- Établissement de relations de confiance avec les clients pour favoriser la fidélisation
- Analyse des besoins clients pour proposer des solutions adaptées et personnalisées
- Suivi régulier des performances du portefeuille pour optimiser les résultats commerciaux
- Identification des besoins et attentes des clients
- Développement et maintien d'un portefeuille clients
- Présentation et vente de produits/services adaptés
- Négociation des termes et conditions des contrats
- Suivi régulier et fidélisation de la clientèle
- Atteinte et dépassement des objectifs de vente
- Analyse des tendances du marché et veille concurrentielle
- Participation à des événements et salons professionnels
- Collaboration avec les équipes internes (marketing, support, etc.)
- Rapport d'activité et analyse des performances de vente

## ÉDUCATION

### Formateur Professionnel d'Adultes - RNCP 37275

#### AFPA Paris / 2018

- Diplôme Formateur Pro Adultes - RNCP 37275
- Mention Excellence pour projet pédagogique
- Conception de modules e-learning innovants
- Expert en e-learning innovant
- Diplôme d'excellence RNCP 37275
- Conception pédagogique pointue
- Acquis académiques solides
- Modules interactifs et attractifs

### Licence Professionnelle Management et Techniques de Vente

#### Université Paris Nanterre / Paris Nanterre / 2008

- Lic. Pro. en Management et Vente
- Major de promotion 2021
- Stage réussi chez TopVentes Inc.

### BTS Force de Vente

#### Lycée Jean-Monnet / Antony / 2007

- Diplôme BTS Force de Vente obtenu
- Mention Bien pour résultats excellents
- Stage réussi avec évaluation positive