



PROFIL

Professionnel aguerri en management et formation, je me distingue par une rigueur administrative inébranlable, une vision stratégique aiguisée et une excellence opérationnelle reconnue. Fort d'une expérience significative auprès de géants tels que L'Oréal Professionnel et AXA France, j'ai développé une expertise approfondie en commerce et en gestion de la relation client. Occupant le poste de Président et Référent Administratif chez PRISMA ACADEMY, je pilote avec maestria les volets administratifs, pédagogiques et financiers, tout en assurant la conformité réglementaire et la transparence des processus. Porté par un esprit avant-gardiste, je m'engage résolument à hisser PRISMA ACADEMY au rang d'institution de premier plan, synonyme d'innovation pédagogique et de réussite professionnelle pour nos apprenants.

COMPÉTENCES

DIRECTION D'ORGANISME DE FORMATION ET PILOTAGE QUALITÉ

MAÎTRISE DU RÉFÉRENTIEL RNCP 39063 - BTS NDRC

CONFORMITÉ RÉGLEMENTAIRE (DREETS / OPCO / QUALIOP)

GESTION ADMINISTRATIVE, FINANCIÈRE ET PÉDAGOGIQUE

TECHNIQUES DE VENTE, MANAGEMENT ET NÉGOCIATION COMMERCIALE

COMMUNICATION PROFESSIONNELLE ET GESTION DE PROJETS

INFORMATIONS PERSONNELLES

Date de naissance
12 mai 1992

Nationalité
française

SOFIANE BENAMMAR

PRÉSIDENT & RÉFÉRENT ADMINISTRATIF / OPCO - PRISMA ACADEMY



13 Rue d'Amsterdam, 75008 Paris, Paris, 75008, France



01 89 48 04 49



sofiane.benammar@prismaacademy.fr

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

PRISMA ACADEMY
Suresnes
août 2025 - Présent

Président

- Supervision administrative et financière du centre de formation, garantissant une gestion efficace et conforme aux objectifs stratégiques.
- Gestion des relations avec la DREETS et les OPCO, assurant la validation des conventions de financement dans le respect des procédures réglementaires.
- Encadrement des équipes de formateurs, favorisant le développement professionnel continu et l'excellence pédagogique.
- Mise en conformité des programmes de formation avec le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) code 39063, renforçant la reconnaissance et la qualité des formations.
- Pilotage des audits Qualiopi, assurant le maintien des standards de qualité et l'amélioration continue des services proposés.
- Veille réglementaire active, permettant une adaptation rapide aux évolutions législatives et sectorielles.

L'ORÉAL PROFESSIONNEL
Paris
janv. 2018 - juin 2025

Responsable Commercial

- Pilotage du développement commercial en région Île-de-France
- Accompagnement et formation des équipes de vente des salons partenaires en techniques de vente
- Négociation de contrats B2B et gestion de la relation client
- Suivi et analyse des objectifs de performance commerciale

AXA FRANCE
janv. 2014 - déc. 2017

Conseiller commercial

- Commercialisation efficace de produits d'assurance destinés à une clientèle de particuliers et de professionnels.
- Gestion proactive d'un portefeuille clients, assurant un service personnalisé et une fidélisation réussie.
- Réalisation des objectifs commerciaux par le développement de stratégies de vente ciblées et adaptées aux besoins des clients.
- Suivi régulier et systématique des dossiers clients pour garantir leur satisfaction et anticiper leurs besoins futurs.

ÉDUCATION

DCM
2025

TP FORMATEUR PROFESSIONNEL D'ADULTES

- Titre professionnel de Formateur pour Adultes
- Intégration de compétences pédagogiques, réglementaires et pratiques
- Parcours diversifié incluant mises en situation réelles
- Modules théoriques approfondis
- Accompagnement individuel ciblé
- Conformité avec les exigences réglementaires
- Expertise pédagogique reconnue

LYCÉE TURGOT,
PARIS
2013

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)