



Naïs ZORGANI

PRÉSIDENTE & RÉFÉRENTE QUALITÉ / DREETS



01 89 48 05 59



zorgani.nais@inspyr-campus.fr



5 Rue Van Loo, 91500
Étampes, Étampes, 91500,
France

COMPÉTENCES

Direction d'organisme de
formation et management
pédagogique

Conformité réglementaire
(DREETS / OPCO / Qualiopi)

Pilotage de la qualité et
amélioration continue

Communication inter-équipes
et coordination pédagogique

Relation client, négociation
et digitalisation des parcours

INFORMATIONS PERSONNELLES

Date de naissance

08 nov. 1998

Nationalité

française

PROFIL

Au sein d'INSPIR CAMPUS, je suis une présidente chevronnée avec une maîtrise approfondie du management pédagogique. Mon expertise s'étend à la conformité réglementaire, incluant les normes DREETS, OPCO et Qualiopi, et je suis engagée dans le pilotage de la qualité et de l'amélioration continue. Dotée d'une aptitude remarquable pour la communication inter-équipes et la coordination pédagogique, je brille également dans la gestion de la relation client et la négociation. Passionnée par l'innovation, je suis compétente dans la digitalisation des parcours de formation.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Présidente

INSPIR CAMPUS / Antony / mars 2025 - Présent

- Direction stratégique et pédagogique du centre de formation. Élaboration et supervision des parcours certifiants RNCP 39063 (BTS NDRC).
- Pilotage des relations institutionnelles (OPCO, DREETS, partenaires entreprises).
- Animation du plan d'amélioration continue Qualiopi et suivi des audits.

Chargée de développement commercial et formation

GROUPE KLESIA / Paris / mars 2020 - janv. 2025

- Élargissement du portefeuille clients B2B dans le domaine des services
- Gestion et suivi personnalisé de la relation clientèle
- Administration des contrats de service en veillant à leur bonne exécution
- Conseil et accompagnement des entreprises pour leurs besoins en formation interne
- Assistance aux entreprises dans leurs processus de recrutement

Conseillère commerciale

EDF Entreprises / sept. 2016 - janv. 2020

- Développement du portefeuille clients par la prospection commerciale ciblée auprès des PME pour la vente de solutions d'énergie.
- Gestion et suivi administratif des contrats clients, garantissant une excellente qualité de service.
- Contribution à la transformation numérique par la digitalisation des offres clients, optimisant les processus de vente et de suivi.

ÉDUCATION

TP FORMATEUR PROFESSIONNEL D'ADULTES

MASTERGUIDE / Paris / 2024

- Spécialisation pilotage de projets pédagogiques et développement commercial.

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Lycée Parc de Vilgénis / Massy / 2016