



Eric MELLET

eric@mellet-consulting.com

Consultant, Facilitateur et Coach, son approche vise à allier performance économique, quête de sens et épanouissement des potentiels individuels et collectifs et s'appuie sur le socle de recherches et de découvertes du champ de la Psychologie Positive. A ce titre il accompagne les transformations organisationnelles et individuelles en replaçant l'humain et l'intelligence collective au cœur de sa démarche. Auparavant Directeur Général du Business Development et de l'Excellence Commerciale pour L'Oréal, il a créé et piloté le déploiement de dispositifs en intelligence collective visant à l'excellence de l'exécution opérationnelle. La Matrix Sales University et la L'Oréal Sales Academy ont formé plus de 15000 commerciaux dans 75 pays et joué un rôle central dans la transformation du modèle organisationnel B2B2C.

- Master of Science in Applied Positive Psychology
- Carl Rogers Client Centered Approach Certification
- Co-auteur avec Denis Cristol : Développer une université d'entreprise. Créer un levier de business development, 2013, ESF.
- Co-auteur avec Béatrice Arnaud : La Boîte à Outils de la Psychologie Positive au Travail (Dunod, 2019)
- Président SOL France (Société pour l'Organisation Apprenante)