

OSCI

LES ACCÉLÉRATEURS
DU DÉVELOPPEMENT
INTERNATIONAL

 **Révélations**
BY ERIC OLLIVIER

Présentation Eric OLLIVIER



Mon domaine d'intervention et d'expertise au service des enjeux de mes clients en France et à l'international

Révélateur de solutions **commerciales et internationales sur-mesure**, j'accompagne les entreprises dans toutes les étapes de leurs projets de développement international : de la **stratégie commerciale** sur-mesure au **plan d'actions opérationnelles** en passant le **développement humain** et le **management des équipes**

Je m'adapte aux situations, aux enjeux et aux équipes en place, parce que le développement commercial international est avant tout une histoire de rencontres

Mon socle international

Pendant 25 ans dans différents domaines d'activité, j'ai évolué dans le **développement commercial** et le **management des hommes**, à **l'international** et en France, en tant que salarié et comme entrepreneur.

Je fais preuve de mobilité, d'observation et d'assimilation pour réussir et faire réussir les projets qui me sont confiés avec les équipes en place, mon implication et mon énergie dans des **environnements multiculturels**.

				
Approche méthodique, flexible et pragmatique.	Zone d'intervention en France et en Europe, au plus proche de vos clients et de vos équipes	Prestations opérationnelles en 5 langues	Calibrage de la durée et fréquence des interventions en fonction de vos enjeux	Confidentialité assurée

Mes valeurs

Écoute, partage et proximité.
Confiance et respect.
Enthousiasme et énergie.

Mes engagements

Pragmatisme.
Flexibilité et adaptabilité.
Ancré dans le business et l'action.
Discrétion et confidentialité.
Implication.

Mes services

Développement commercial France et **Europe**.

Renforcement de l'**animation** commerciale internationale
Accompagnement des dirigeants dans le management des équipes.
Appui dans la gestion des projets.
Renforcement de la relation et du "sens client" à l'export

www.revelactions.net www.linkedin.com/in/eric-ollivier

Tel : +33.6.63.10.12.18 - eric@ericollivier.com



2021 - Vinci Energies Deutschland – Programme Européen Léonard d’Intrapreneuriat

- Construire et animer les Sales Workshops en allemand auprès des intrapreneurs de la zone Allemagne-Suisse-Autriche.
- Coacher les intrapreneurs dans la préparation de leurs rendez-vous : pitches, argumentaires, négociation transnationale

2020-2021 Financière de Courcelles – Banque d’affaires Fusion-Acquisition, Cross-border specialist Benelux-Scandinavie-UK-Irlande

- Analyse des marchés E-Mobility et énergies vertes pour TSG en Europe du Nord et les marchés chauffage pour Atlantic
- Recherche et ciblage des partenaires stratégiques potentiels des zones ciblées pour les clients donneur d’ordre TSG et Atlantic
- Négociation et recherche d’accord dans la prise de participation et le montage du partenariat
- Diagnostic des structures commerciales internationales à intégrer et accompagnement dans le processus d’intégration internationale

2021 - Charlie Solutions – Solution innovante de gestion et de suivi de matériels pour les entreprises

- Ecrire la stratégie internationale et structurer les premières démarches export.
- Cibler les pays à potentiel (Grande-Bretagne, Allemagne, Espagne et Benelux) et identifier les acteurs majeurs
- Etablir les premiers contacts avec des pitches dans la langue des partenaires potentiels ciblés.

2020 - Noliju – Vêtements Actiwear pour les Championnes du Quotidien - Responsable du développement commercial

- Accompagner Noliju sur le développement business international et France
- Elaborer la stratégie à l’export sur des marchés UK, Allemagne, Benelux
- Exécuter de manière opérationnelle la prospection opérée en anglais, en allemand et en néerlandais
- Etablir des contacts avec des partenaires locaux et développer les ventes

Codexial - Laboratoire Dermatologique - Directeur Commercial Réseau Pharmacie

- Piloter l'activité commerciale et manager des équipes commerciales
- Organiser la génération de leads avec le Marketing et leur traitement par l'équipe commerciale jusqu'au rdv prospect
- Négocier avec les Grands Comptes
- Monter la stratégie de développement géo-stratégique / nouveaux réseaux

Université Catholique de Lille – Faculté de Gestion, Economie et Sciences

- Montage et animation des modules des cours dispensés en anglais : Stratégies de Développement International, Gestion de Projet International, International Negotiation, Management et Motivation.

CEPRECO – Formation CCI Hauts de France

- Montage et animation des modules de formation Négociation commerciale et Organisation de l’Activité commerciale



Mes compétences fonctionnelles

Développement commercial international

Stratégie commerciale internationale
Prospection, Vente et Négociation à l'export
Animation de réseaux internationaux
Montage de partenariats internationaux
Pilotage d'activité commerciale

Management international

Management des équipes multiculturelles et des réseaux de vente internationaux
Management transversal et gestion de projets
Gestion du changement
Formation - Coaching

Mes compétences sectorielles

RSE - E-Mobility	Textile
Education	Retail
Immobilier	Nouvelles technologies
Cosmétique et Pharmacie	Distribution B2B

Ma formation et les langues



100% opérationnel en

Anglais - Allemand - Néerlandais - Espagnol - Français

Parcours Corporate

★ Avery Dennison – Directeur commercial Benelux Allemagne France

- Définir la stratégie commerciale des trois filiales : adéquation offre produits et focus clients retail stratégiques
- Prospecter de nouveaux clients de la zone D-BNL
- Accompagner les projets clients à fort impact vertueux pour l'environnement
- Manager les équipes France Benelux et Allemagne et fédérer les équipes multiculturelles
- Assurer de l'atteinte des objectifs et la bonne exécution des services et des projets

★ Children Worldwide Fashion - Directeur Commercial France et Benelux

- Définir et animer la stratégie commerciale sur les différents canaux Retail, Wholesale et E-Commerce
- Manager 80 personnes : manager Grands Comptes, commerciaux et responsables de magasin du réseau retail
- Organiser les campagnes de prospection et de vente sur la zone

★ Kidiliz - Directeur commercial Europe Levi's Kids Directeur de filiale Benelux et Allemagne

- Construire la stratégie commerciale de la marque, sa structure d'offre et de prix et son développement business sur la zone Europe
- Développer le business Grands Comptes Européens par la construction et la négociation de partenariats avec une double portée Sell-In et Sell-Out : Grands Magasins (Printemps, Galeries Lafayette, El Corte Ingles, House of Frazer, etc...), E-Commerce (Zalando, Amazon, Veepee, Bol.com, etc...), Levi's Stores, ...
- Vendre les collections aux Key Accounts européens : en Allemagne (Zalando, Kaufhof, Karstadt, Kadewe, Bräuniger, etc...), Benelux (Inno, de Bijenkorf, Hudson's Bay, Bol.com), Scandinavie (Magasin, Barnas Hus)
- Comprendre les besoins des marchés européens en terme de produits et de collection
- Manager et animer les équipes de vente Levi's des filiales européennes Espagne, Portugal, Italie, Benelux, DACH,UK Scandinavie dans leur langue et en tenant compte de leurs spécificités culturelles et pays

★ Whirlpool Benelux – Trade Marketing Manager

- Construction des gammes de produits, pilotage de l'offre pour les marchés belge et néerlandais
- Elaboration et animation des plans promotionnels, garant de la marge commerciale de la filiale

★ Adidas, Oakley, Whirlpool – Développeur et manager commercial et garant de l'application locale de la stratégie de marque

- Développement commercial en France et au Benelux