



PRÉSENTATION DE REVELATIONS ET ERIC OLLIVIER

NOTRE SAVOIR-FAIRE

Notre domaine d'intervention et d'expertise au service des enjeux de nos clients

Révéléateur de solutions commerciales et internationales sur-mesure, nous accompagnons les entreprises dans toutes les étapes de leurs projets de développement international :



De la structuration et la stratégie commerciales sur-mesure



Au plan d'actions opérationnelles en passant par le développement humain et le management des équipes



Nous nous adaptons aux situations, aux enjeux et aux équipes en place, parce que le développement commercial international est avant tout une histoire de rencontres

Socle

Pendant 25 ans, j'ai évolué dans de grandes entreprises structurantes dans différents domaines d'activité



en France et à l'international



en tant que moteur du développement commercial et du management des équipes



comme salarié et entrepreneur

Je dédie beaucoup d'implication et d'énergie en faisant preuve :



de mobilité



d'observation



d'assimilation

pour réussir et faire réussir les projets qui me sont confiés avec les équipes en place dans des environnements multiculturels.

NOTRE SAVOIR-FAIRE

Nos services



Structuration de la démarche commerciale internationale : stratégie, méthode, outils, ressources



Développement commercial France et Europe en mode conquête, fidélisation des clients & approche et négo grands comptes



Renforcement de l'animation et du management commercial



Appui dans la gestion des projets



Renforcement de la relation et de la satisfaction client

Nos valeurs et engagements



Écoute, partage et proximité



Confiance et respect



Enthousiasme et énergie



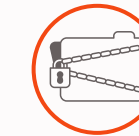
Pragmatisme



Flexibilité et adaptabilité



Ancré dans le business et l'action



Discrétion et confidentialité



Implication

En résumé



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

RÉFÉRENCES - PROJETS ET INTERVENTIONS EN ENTREPRISE

2022 – 2025 : CDE Industrial and Tanks Solutions - Directeur Commercial Chaudronnerie France et International

- Piloter l'activité commerciale en modes conquête et en mode fidélisation clients et upselling sur le périmètre France et International
- Organiser la génération de leads et leur traitement par l'équipe commerciale jusqu'au rdv prospect
- Structurer la stratégie de développement par domaine d'application : chimie, nucléaire, hydrogène, gaz, bitume.
- Construire le BP 2022-2024 : ambitions, méthode, outils, ressources
- Faire monter les commerciaux en compétences



2023 – 2025 : EMULSEO – Biotechnologies – Directeur commercial et export

- Construire une stratégie de développement en Europe, en Asie et en Amérique
- Structurer le service commercial et animer l'équipe commerciale technico-scientifique
- Développer les ventes auprès des clients existants et des prospects internationaux



2021-2025 : Vinci Energies Deutschland et France – Programme Européen Léonard d'Intrapreneuriat

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



2021 – 2022 : Codexial - Laboratoire Dermatologique - Directeur Commercial Réseau Pharmacie

- Piloter l'activité commerciale et manager des équipes commerciales (10 commerciaux)
- Monter la stratégie de développement géo-stratégique / nouveaux réseaux
- Organiser la génération de leads avec le Marketing et leur traitement par l'équipe commerciale jusqu'au rdv prospect
- Négocier avec les Grands Comptes et suivi des commandes directes



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



2022-2024 : Plaine Images – Accélérateur de Start-Ups

- Construire et animer les Sales Workshops auprès des dirigeants de start-ups
- Coacher dans la préparation de leurs rendez-vous et les techniques de vente : pitches, découverte clients, prospection



2020-2023 : Financière de Courcelles – Augmented M&A, 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 à intégrer et accompagnement dans le processus d'intégration



Vice-Président

Accrédité Expert

Membre



NOS COMPÉTENCES

Nos compétences fonctionnelles

Développement commercial France et International

Stratégie commerciale

Prospection, Vente et Négociation

Animation de réseaux de vente

Montage de partenariats

Pilotage d'activité commerciale

Management

Management des équipes

multiculturelles et des réseaux de vente

Management transversal et gestion de

projets Gestion du changement

Formation - Coaching

Nos compétences sectorielles

Industrie

Life Science

Start-ups

IT

Cosmétique et Pharmacie

RSE - E-Mobility

Sport

Immobilier

Textile

Retail

Nouvelles technologies

Services aux entreprises

Formation et Langues



100% opérationnel en 5 langues

Anglais

Allemand

Néerlandais

Espagnol

Français



MON 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 (9 personnes)
- Assurer de l'atteinte des objectifs et la bonne exécution des services et des projets



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



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



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
- Développer les ventes en ligne avec la stratégie commerciale et marketing
- Assurer l'atteinte des objectifs quantitatifs et qualitatifs (présence des opérations sports marketing dans les magasins : Coupe du Monde de football, Jeux Olympiques, etc...)
- Coacher et former l'équipe de vente



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

