

# CV Formateur - Consultant

## Thierry OLIVIER



### Missions type

- Conseil en Management : Diagnostic de l'entreprise, Evolution métier, diversification, Définition de la stratégie générale, vision globale des enjeux de l'entreprise, Mise en place des tableaux de bord et définition des objectifs, Animation et coordination de groupes inter-entreprises
- Conseil en Marketing – Relations clients : Définition et mise en place de stratégie marketing et commerciale, Création d'outils de relation clients, argumentaire, enquête satisfaction, etc.
- Conseil en Développement Commercial : Constitution, management et motivation d'équipes commerciales et marketing, Création d'argumentaires et outils commerciaux.
- Conseil et Formation en Technologies / Numérique
- Conseil en Mise en place de CRM et ERP

**Références :** Entreprises TPE-PME-PMI – ETI – Artisanat – Commerces – Industries –

**FORMATIONS:** Vente et négociation, Relations clients, Management, Savoir-faire et savoir être, Stratégie et mise en œuvre digitale & Webmarketing externalisé et intégré.

**CONSULTING et ACCOMPAGNEMENT :** de dirigeants depuis 2002, dans les domaines du management, de la stratégie, du développement commercial, de la relation client et de l'évolution des entreprises.

Plus de 200 missions conduites en PME dans des secteurs d'activités variés avec des clients récurrents sur plusieurs années. Accréditation pour l'accompagnement des dirigeants de PME par la CRCI Pays de la Loire et des Chambres des Métiers des Pays de la Loire et Bretagne.

### CHAMPS D'EXPERTISE

- Développement Commercial
- Marketing Web
- Technologies Numériques
- Création d'applications mobiles (marketing et métier)
- Création et référencement de sites web

### Formations

MBA - London Business School, Londres, Grande-Bretagne  
Doctorat d'Etat en Sciences Pharmaceutiques  
Université Paris XI  
Formations Continues  
Formation comportementale savoir-être  
Accréditations Success Insights et Arc-en-ciel RH  
Management et techniques de présentation Baxter Management Institute

### Parcours

Depuis 2017 : Formateur Intervenant – CRM et e-CRM - ESSCA Cholet (49)

Depuis 2016 : Partenaire GROUPE RESSOURCE. Créateur, Associé majoritaire + T2Oplus SAS – Solutions numériques – Conseil aux entreprises – Formation et Création de sites web et d'applications mobiles

Depuis 2002 : Créateur, Gérant et Consultant ADONNANTE DEVELOPPEMENT – Formation et Conseil.

1996 - 2001 : Directeur Marketing et Commercial - Membre du Conseil de Direction SECURIFRANCE

Services aux entreprises - Sécurité

1993- 1995 : Directeur Marketing LABORATOIRES BAXTER - Matériel médical - Diagnostic in vitro + Management des équipes marketing et support scientifique, responsabilité des budgets ventes et dépenses

1991 - 1993 : Chef de Produits LABORATOIRES BAXTER - Matériel médical - Diagnostic in vitro - Support scientifique et marketing des équipes de ventes, relation avec les leaders d'opinion

1988 - 1991 : Responsable régional des Ventes - LABORATOIRES BAXTER - Matériel médical –

Diagnostic in vitro - Vente de réactifs et d'automates dans les laboratoires d'analyse privés et hospitaliers

### Labellisation + Habilitation + Accréditation

CAPEA + Formateur Consultant PDCA ALPHA8<sup>®</sup> - Analyste Bilan de Compétences du Dirigeant Tests VIP 8<sup>®</sup>