

**Olivier S.** - Né le 22/01/1972  
**94430 Chennevières-sur-marne**  
**9 ans d'expérience**  
**Réf : 1105311036**



## Directeur commercial france ou export

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

### Formations

---

- 2010 - actuel Conseiller du Commerce Extérieur de La France - Décret ministériel du 05-07-2010
- 1996-97 Sous-officier - SIRPA/CIRAT (Communication - Recrutement -Armé de Terre) - Rennes
- 1993-96 Diplômé de l'ESLSCA (Ecole Supérieure de Commerce - Paris) - Spécialisation en Affaires Internationales
- 1991-93 Classes Préparatoires HEC à Intégrale - Paris
- 1990-91 Math Sup à l'ESTP - Paris

### Expériences professionnelles

---

#### 2011

- 2005 - actuel Directeur Export & Corporate (ASSIMIL - Maison d'édition - 45 personnes - CA : 8 Meuro - 110 pays - 3 Filiales - 20 Distributeurs). www.assimil.com. Maison d'édition spécialisée dans l'enseignement des langues par auto-apprentissage.

#### 2004

- 2004 Directeur Export (Société Fors - 70 personnes - CA :15M euro - 55 pays - 5 Filiales - 10 distributeurs)

#### 2000

- 2000 Responsable de Zone Export - PECO & M.O. (société Fors - 40 personnes - CA : 7 Meuro)

#### 1997

- 1997 Assistant Export (société Fors - 20 personnes - CA : 3 Meuro) Société spécialisée dans la fourniture de biens d'équipement Multimédia et Sécurité pour la Grande distribution et Magasin Spécialisés.

### Langues

---

- Français; Anglais courant; Espagnol commercial parlé: scolaire / écrit: notions

### Atouts et compétences

---

Commerciales :

• Créations de filiales (Etats-Unis, Mexique, Pologne, Hong-Kong, Argentine, Brésil, Allemagne, Angleterre).

• Mise en place et animation d'un réseau de distributeurs et agents sur CEE - PECO - Amériques - Proche et Moyen Orient - Afrique - Asie (Chine et Japon) - Australie.

• Négociations Commerciales Grands Comptes / Centrales d'Achat (Grand Distribution, Edition et Cession de droits, Magasins Spécialisés, Institutionnels)

• Formation et suivi d'une force de vente (20 personnes)

• Négocier international

Administration des Ventes - Logistique :

&#9679; Toutes procédures Import-export, administratives et douanières

Contrôle de Gestion - Finance :

&#9679; Mise en place et Gestion des budgets Export et établissement des rapports financiers

&#9679; Suivi et contrôle de filiales

&#9679; Contentieux Clients - Recouvrement

Qualité :

&#9679; Auditeur interne pour la certification et le maintien de la Norme ISO 9001 version 2000

Technique / Service Après-vente :

&#9679; Mise en place et formations techniques des structures de services après-vente export

Informatique :

&#9679; Maîtrise des différents logiciels de bureautique, de communication et de comptabilité

&#9679; Compétences informatiques réseau et base de données (Expert)