

# Intervenant/Consultant en Commerce International - Ventes & Marketing

Développement Commercial & Animations Forces de Ventes Internationales & Formations Professionnelles (Clients B-to-B, Etudiants)  
Animation Réseaux de Ventes Directs & Indirects, Marketing Stratégique & Opérationnel, Gestions de Comptes Clefs, Intervenant

## Dr. Laurent Téoule-Dorey, DBA

224 rue du Colombier - 01300 Arbignieu








Né le 14 janvier 1970, Français.

☎ 06 95 95 85 14 (Mobile) / ✉ : [Laurent@add-wise.com](mailto:Laurent@add-wise.com) /

🌐 : [www.LaurentDorey.com](http://www.LaurentDorey.com) / 🌐 : [www.Add-Wise.com](http://www.Add-Wise.com)



## PARCOURS PROFESSIONNEL

- depuis 2014 :**  **Sarl Palauva®** (Add-Wise Conseil®) : **CONSEILS & FORMATIONS EN DEVELOPPEMENTS INTERNATIONAUX**  
- Cabinet Conseils en développement commercial France et Export. Marketing BtB opérationnel, outils de supports et d'aide à la vente, conseils en stratégie internationale, management interculturel.  
- Intervenant (anglais/français), de Bac +2 à Bac +6 (MBA) en Gestion des Affaires, Gestion de Projets, Développement International, Marketing, Management Stratégique, Supply Chain, Géopolitique, auprès d'étudiants en initial, alternance, et formation continue. Tuteur pédagogique & jury (entrée/sortie).  
➤ EM Grenoble, BSB Lyon, ESSCA Lyon, CESI Lyon, ESDS Lyon/Annecy, EKLYA Lyon, ECEMA Lyon, IFAG Lyon, CCI Annecy...
- 2009-2013 :**  **Technomark SAS** (Marquage Industriels) : **RESPONSABLE COMMERCIAL EXPORT - ZONE EUROPE**  
- Maintenir/développer un réseau international de distribution, 34 pays cibles, 28 actifs.  
- Animer/ supporter ce même réseau à travers la mise en place d'outils d'aides à la vente et au marketing.  
- Coordonner mon action avec celle de ma Direction et des autres Zones de représentations.
- 2006-2009 :**  **North Invent A/S** (Ecrans Marine LCD Accrédités) : **RESPONSABLE COMMERCIAL INTERNATIONAL**  
- Gestion et développement du réseau mondial de distributeurs, d'Intégrateurs Systèmes, de Centres de Services et de Comptes Clefs ; visites et propositions commerciales, suivi clientèle, budgétisation, prévisions de ventes, salons professionnels.  
- Webmaster (conception, développement & maintenance), responsabilité complète de tous les salons professionnels (USA, Asie, Europe), rédaction de l'ensemble des outils marketing (fiches techniques, brochures, bulletin électronique d'information, programmes de formation, campagnes marketing), maintenance quotidienne, exploitation et élargissement de la base clients, gestion et suivi de projets.
- 2003-2006 :**  **Anthogyr SA** (Implants Dentaires) : **CONSULTANT TECHNIQUE & MARKETING INTERNATIONAL**  
- Responsabilité complète des programmes de formation (nationaux et internationaux) ; formations techniques produits des utilisateurs finaux, programmes de formation commerciale internes et externes à l'entreprise, interventions professionnelles lors de congrès scientifiques nationaux et internationaux. Support marketing des marchés exports (21+ pays) dans le segment des implants dentaires.
- 1999-2003 :**  **FOSS AS** (Analyses Microbiologiques) : **COORDINATEUR MARKETING INTERNATIONAL**  
- Conception, mise en place et animation de plans de communications & marketing, au sein d'une Entité Commerciale à vocation mondiale (20+ pays), sur le secteur des analyses microbiologiques alimentaires. Support aux Forces de Ventes directes et indirectes, Formations produits et à la vente, Communication globale au sein de la communauté scientifique.
- 1997-1999 :**  **Oticon AS** (Appareils Auditifs) : **ASSISTANT MARKETING**  
- Définition mix marketing et plans mondiaux d'introduction produits, mise en place au niveau local de la stratégie Internet du Groupe (17 pays).
- 1995-1997 :**  **Hewlett-Packard France SA** (Systèmes d'Information) : **INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL TELEVENTE**  
- Télévente (Systèmes Unix, Progiciels, Services) à de grands comptes industriels dans les secteurs de l'automobile, de l'automatisme, de la chimie et des industries pharmaceutiques.

## LANGUES ETRANGERES

- Français :** Langue maternelle,  
**Anglais :** Courant (1<sup>ère</sup> langue professionnelle). **TOEFL** (2008) **643/677** (top 5%), **TOEIC** (2016) **970/990** (top 3%),  
**Danois :** Courant (2<sup>nd</sup>e langue professionnelle). **"Dansk Prøve 3"** obtenu,  
**Italien :** Bon niveau Scolaire,  
**Espagnol :** Niveau correct de compréhension Orale. Séjour linguistique à Barcelone (2013). **Niveau A1** (DELE),  
**Informatique :** Usage avancé MS-Office, CRM, Editeurs Graphiques, Publication Bureautique, Gestion Sites Web.

## FORMATION

- 2021 :** **Doctorate in Business Administration (DBA)** auprès de l'International School of Management (Paris).  
Sujet de thèse : "Perenniality of established Born Globals - A multi-case study",  
Séjours d'études en **Chine** (**Fudan** University - Shanghai), **Inde** (**Amity** University - New Delhi), **Brésil** (**HSM Educação** - Sao Paulo), **Afrique du Sud** (**University of Cape Town/GBS** - Cape Town),  
**1994 :** **Service Militaire** National (10 mois) dans la Marine Française, basé à Cherbourg (Normandie),  
**1993 :** Diplôme d'Etudes Supérieures Commerciales Administratives et Financières (**DESCAF**) à l'Ecole Supérieure de Grenoble (GEM), option marketing industriel,  
**1990 :** **Brevet de Technicien Supérieur (BTS) Technico-Commercial**, option génie mécanique,  
**1988 :** **Baccalauréat Technologique FI**, constructions mécaniques.

## LOISIRS

Voyages très réguliers sur les 25 dernières années, avec 49 pays visités à ce jour, sur les 5 Continents,  
Activités Sportives Extérieures (footing, VTT, golf, snowboard, ...),  
Ancien Responsable « Virades de l'Espoir - Bourgoin-Jallieu » pour l'Association « Vaincre la Muco ».