

**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 - VENTES**

depuis 2014 :



Add-Wise Conseils®  
Développement Commercial

**GERANT SOCIETE (SARL PALAUVA® - NOM COMMERCIAL ADD-WISE CONSEILS®)**

- **Société Conseil** en développements commerciaux en France et International, avec un focus sur les PME/PMIs, en secteurs B-t-B.

- **Intervenant** (anglais/français), de Bac +2 à Bac +6 (MBA) en Gestion des Affaires, Gestion de Projets, Développement International, Marketing, Management Stratégique, Géopolitique, auprès d'étudiants en initial, alternance, et retour en formation (Formation Continue). Tuteur pédagogique & jury (entrée/sortie).

2006-2013 :



Technomark SAS  
Marquage industriel

**ANIMATION DES VENTES DIRECTE & INDIRECTE**

- **Visites Commerciales** régulières avec tournées commerciales nationales, avec une fréquence fonction de la Taille et du Potentiel de chaque catégorie (A, B ou C) de clients. Présentation de l'entreprise, démonstrations et prêts produits, analyses et revues d'affaires, prévisions, conditions commerciales de ventes, accords cadres de collaboration,

- **Visites commerciales conjointes** avec Forces Commerciales des agents de représentation, comme spécialiste produits ou responsable commercial. Formations terrain des Forces Commerciales à la vente et aux produits, encadrement et suivi,

- **Prévisions de ventes** ; Zones de focalisation, Pareto, Analyse des Ventes et Projections, Compte rendus.

2006-2013 :

**DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**



Technomark SAS  
Marquage industriel

- **Visites commerciales d'introduction** et/ou prises de contacts téléphonique, ou courriel, à l'ensemble des comptes clients de la société, Recueil et analyse des retours d'information clients avec marches de progression à suivre, Identification des comptes clefs, actuels et potentiels,

- Reconstruction d'un **réseau commercial** en tenant compte des segments de marchés à adresser et de la couverture géographique, suite à une période sans suivi commercial,

- **Gestion base clients**, participation aux Salons professionnels comme visiteur, Exposant sur certaines foires professionnelles, constitution d'un réseau professionnel de contacts dans le secteur d'activités,

- Etudes marchés, segmentation, analyses, contacts & constitution réseau avec décideurs de 1<sup>ers</sup> plans.

1995 & 2006-09 :

**GESTION COMPTES CLEFS**



North Invent A/S  
Ecrans Marine LCD

- Visites commerciales accompagnées de la Direction Générale avec **Présentations stratégiques** d'entreprise, Organisation visites clients "tapis rouges" au siège, Visites et/ou constitution équipes projets, Suivi après-vente depuis la confirmation de commande, au suivi logistique, la livraison et la garantie,

- **Accords cadres de collaboration** spécifiques clients, Réunions distributeurs, Formations techniques aux produits, Offres commerciales combinées avec produits et solutions propres et/ou achetées sur étagères, Accords commerciaux pluri-entreprises,

- Réponses techniques et commerciales à **appels d'offres**.

1995 :

**GESTION BASE INSTALLEE**



HP France SA  
Systèmes d'Information

- **Co-Gestion** avec Gestionnaires de Comptes Clefs des grands comptes industriels, Analyse prévisions de ventes et double reporting (Management/Responsables Comptes),

- **Suivi** des campagnes marketing par téléphone et/ou courriels, offres spéciales et concours de ventes ad-hoc, analyse de bases de données et extrapolations.

**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 linguistiques 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 F1**, 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 ».