

INTERVENANT/CONSULTANT EN COMMERCE INTERNATIONAL & MARKETING

Marketing Stratégique & Opérationnel, Marketing Ventes & Supports à la Vente & Formations Clients Finaux (B-to-B)

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 /

🌐 : www.LaurentDorey.com / 🌐 : www.Add-Wise.com



PARCOURS PROFESSIONNEL - MARKETING

depuis 2014 : **Intervenant en Développement Commercial à l'International - Sari Palauva® (Add-Wise Conseils®)**

Cofin Formation, EM Grenoble, EKLYA Lyon, EURIDIS Lyon, ISEG Lyon, BSB Lyon/Dijon, ESSCA Lyon, IAE SMB/Annecy/Grenoble, CCI Annecy/Villefontaine...



- Cabinet Conseils en développement commercial France et Export. Marketing Opérationnel, Outils de Supports et Aide à la Vente, Stratégie Internationale, Mise en Place de Systèmes GRC.
- Intervenant (anglais/français), de Bac +2 à Bac +6 (e-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).

2006-2009 : **Marketing Stratégique - North Invent A/S**



North Invent
Ecrans Marine LCD



- Membre de l'équipe de Direction, responsable International Ventes & Marketing, toutes les décisions stratégiques se devaient d'être prises en comités, avec l'équipe d'Encadrement, le Comité Exécutif et la Direction Générale de North Invent A/S. Comme tel, il était de mon ressort de présenter des données stratégiques, de retenir des hypothèses et réflexions à discuter en comités, avant leurs mises en applications.
- *Identité Graphique - Structures Prix - Accords Commerciaux - Réunions Stratégiques - Etudes Marchés -*

Marketing Communication Opérationnel - North Invent A/S

- Principalement, développement de la connaissance de la Marque pour une jeune entreprise industrielle relativement méconnue, présentant des produits hautes technologies, sur un marché global. En une structure d'entreprise réduite, mes missions principales étaient de concevoir et rédiger les outils marketing suivants :
- *Présence en ligne & hors ligne - Salons Professionnels - Supports électroniques & papiers à la Vente -*

2003-2006 : **Formations Forces de Ventes & Clients Finaux (B-to-B) - Anthogyr SA**

anthogyr
ESSENTIAL BY NATURE
Implants Dentaires



- Atout important du succès commercial d'Anthogyr sur ses marchés exports, supporter efficacement les Chefs de Zones Export et les Agents de Représentation locaux était primordial. Les actions principales de support englobaient des plans de formation produits, de gestion de produits et d'animation réseaux, par le biais de séminaires locaux, d'ateliers, de salons professionnels et de visites commerciales. Avec le temps, ce poste évolua vers la complète responsabilité des programmes et de la stratégie de formations, autour de la ligne d'implants dentaires, avec la mise en place d'un réseau dense d'intervenants, de chirurgiens-dentistes experts et de professeurs dans les facultés dentaires. En France, comme à travers le monde.

- *Programmes de formations mondiaux - Interventions colloques professionnels - Réunions distributeurs - Gestion de Produits - Ateliers - Salons professionnels - Support technique -*

1999-2003 : **Support Commercial et Marketing - Foss Electric A/S**

FOSS
Analyses
Microbiologiques



- Identifié comme axe de croissance, le segment de la Microbiologie était supporté par sa propre Entité Commerciale (Business Unit) au sein du groupe, avec une équipe mondiale, la MicroTeam, de ventes et de support, répartie sur 15 pays. Il était de ma mission principale de rassembler, concevoir, partager et mettre en application tous les outils marketing de ventes et de support, aidant à la croissance de ce segment et à l'efficacité des ventes.

- *Dossiers Marketing - Site Internet - Publicités - Outils Marketing - Articles Professionnels - Témoignages Clients - Bulletin d'Information -*

LANGUES ETRANGERES

Français : Langue maternelle,
Anglais : Courant (1^{ère} langue professionnelle). **TOEFL** (2008) **643/677** (top 5%), **TOEIC** (2016) **970/990** (top 3%),
Danois : Courant (2nde langue professionnelle). "**Dansk Prove 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), 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 ».