

Patrick P. Olson

22, avenue de Versailles
F-75016 Paris
Mobile personnel: +33 6 11 85 54 95
www.olson.fr
www.linkedin.com/in/olson

Né le 23 avril 1971
à Stockholm (Suède)
Marié, deux enfants
e-mail perso. : patrick@olson.fr

Je dirige des équipes commerciales depuis plus de dix ans.
Je me suis facilement adapté à des secteurs différents dans des environnements complexes.
J'ai acquis une forte expérience dans la vente BtoB (Mid-Market, Grands-Comptes, Comptes Stratégiques)
en vente directe et en vente indirecte.

Expérience Professionnelle

IVECO CAPITAL (Barclays Bank & Fiat Group)

Trappes, France

Jun. 2010 – **Directeur Commercial & Marketing**

Déc. 2010

- Management d'équipes commerciales régionales et grands comptes
- Management de l'équipe marketing (promotion, opérationnel, pricing, produits)
- Développement de la position d'Iveco Capital en tant que source principale de financement et de services au sein du réseau Iveco et de grands comptes
 - *Définition de la stratégie commerciale et marketing*
 - *Réorganisation de l'équipe des ventes*
 - *Portefeuille : 250 millions d'Euro (2009)*

EUROPCAR INTERNATIONAL (Eurazeo)

Saint Quentin en Yvelines, France

Sept. 2004 – **Directeur des Ventes, marché du véhicule de remplacement**

Mai 2010

Head of Sales, Vehicle Replacement Market

- Management d'une équipe de Key Account Managers seniors
- Analyse de marché / Product Management
- Développement et renforcement de la position d'Europcar en tant que leader Européen
 - *Définition de la stratégie commerciale*
 - *Europcar #1 sur ce marché depuis 2005*
 - *Portefeuille : 145 millions d'Euro (2008), soit +300% en 6 ans*

Sept. 2002 – **International Sales Manager, Vehicle Replacement Market**

Août 2004

- Mise en place de la gestion du marché du véhicule de remplacement au niveau global
- Identification des problématiques des grands comptes internationaux
- Lead sur les équipes locales sur les comptes internationaux
 - *Nouvelle activité lors de mon arrivée à l'international*
 - *Analyse de l'existant et définition de la stratégie*
 - *Acquisition et développement des acteurs majeurs du marché remplacement*

SAGEM (Safran)

Cergy - St Christophe, France

Fév. 2001 – **Export Manager**

Avr. 2002

- Responsable de la politique commerciale / marketing (Opérateurs et Distribution)
- Actions auprès des clients et partenaires (Marketing, Achat, Vente, SAV, R&D)
- Management direct d'une équipe commerciale terrain sur la Pologne
 - *Développement du CA au travers d'une forte politique d'acquisition : +10 million d'Euro*
 - o *Démarrage avec deux opérateurs sur trois en Pologne et le premier TelCo Slovaque*
 - o *Mise en place de la politique de distribution en Pologne*
 - *Management marketing produit et communication*

Sept. 2000 – **Business Development Manager**

Janv. 2001

- Responsable du projet « Image » (PDA communicant GSM / GPRS / UMTS)
- Gestion et management transversal des équipes de ventes opérateurs et distribution
 - *Lancement d'un nouveau produit chez Sagem, avec l'étroite collaboration de partenaires (Microsoft)*
 - *Ventes / Évangélisation auprès de chaînes grands publics et TelCo*

Juil. 1999 – **Benelux & Scandinavia Retail Sales Manager**

Août 2000

- Création et développement du réseau de distribution sur le Benelux, suivie des premières implantations sur la Scandinavie et certains pays de l'Est
- Management de l'équipe Benelux et support création équipe Allemagne, Suisse, Autriche
 - *Démarrage de la distribution (GSS / Grossistes) aux Pays-Bas et Scandinavie*
 - *Management terrain Benelux et support création équipe ASA*
 - *Projet ventes/partenariat spécifique en Belgique avec Coca-Cola en opération OEM*

Janv. 1998 – **Chef régional des ventes indirectes Grand Sud France**

Juin 1999

- Vente auprès de revendeurs spécialistes et de grossistes de solutions en téléphonie mobile
 - *Première zone d'affaires sur la France au terme de ma mission*
 - *Implication et pro-activité sur les outils marketing opérationnels*

Diplômes

MBA spécialisé de Commerce International

1996 – 1997 *Ecole Supérieure de Gestion (ESG/PGSM)*

Mémoire : Evolution du support de l'information – Supports traditionnels et nouvelles technologies de l'information : coopération ou compétition ?

Paris, France

Maîtrise en économie et finance internationales

1991 – 1995 *Université Panthéon-Sorbonne*

Mémoires : Le processus de privatisation dans les pays d'Europe Centrale et Orientale
Le facteur de l'innovation en France...

Paris, France

Baccalauréat D (mathématiques et sciences)

1988 – 1989 *Lycée Gerson*

Paris, France

Stages

Stora Publication Fine Paper

Juin 1997 – *Attaché à la direction commerciale et marketing*

- Sept. 1997
- Segmentation stratégique
 - Évolution du marché mondial, européen et français

Puteaux, France

Stora Corbehem

Fév. 1997 – *Attaché à la direction commerciale*

- Juin 1997
- Étude du papier hors normes
 - Analyse de l'existant
 - Élaboration et mise en place d'un nouveau système de commercialisation national et export

Corbehem, France

BDE Économie Sorbonne

Juin 1995 – *Recherche de nouveaux partenaires. Négociation des contrats*

Sept. 1995

Paris, France

Stora UK Ltd.

Juin 1994 – *Attaché à la direction commerciale et logistique*

- Sept. 1994
- Gestion des commandes (back office)
 - Contact avec les fournisseurs

Londres, Royaume-Uni

1989 – 1997 *Emplois saisonniers*

Autres stages, petits cours, agent hospitalier, responsable de caisses, secrétariat, marketing téléphonique, études de marché, ventes boutiques

Langues

- **Anglais** : bilingue
 - **Espagnol** : rapidement perfectible
 - **Suédois** : intermédiaire (début 2009)
 - Plus de dix d'expérience professionnelle internationale avec de nombreux séjours longs et réguliers (Belgique, Pays-Bas, Suède, Pologne, UK entre autres)
-

Informatique

- **Logiciels bureautiques** : Word, Excel, PowerPoint, Access
-

Formation Professionnelle

- **Coaching** : pendant un an (JP Tricard) avec focus sur gestion projet et management
 - **Formations** : Ventes – Études des Socio-Types – Négociation grands comptes – Gestion du temps – Présentation
-

Expériences associatives

- **Bureau des Etudiants Economie Sorbonne** : Membre fondateur et Président (1993-1995)
 - **Anciens Economie Sorbonne** : Membre fondateur et Président (1997-2001)
 - **ESG Etudes Conseil** : Responsable Master des études de marché
-

Centres d'intérêts

- **Loisirs** : Arts plastiques, photographie, musique (pratique du piano)
- **Sports** : Tennis, roller, golf débutant
- **Voyages** : Europe des 25, USA, Kenya, Tunisie, Maroc, Polynésie, Australie