

Olivier PAULHIAC

+33 615 155 346
http://www.linkedin.com/in/opaulhiac
olivier@paulhiac.com
Salon-de-Provence (13300)

Profil :

Opérationnel immédiatement
Management et commerce international.
35 ans d'expérience

3 grandes fonctions :

1. Direction Générale d'entreprise : en France et à l'Etranger, jusqu'à 15 millions d'Euro de CA et 200 personnes en milieu multiculturel.

2. Direction Commerciale et Marketing : en B-to-B / B-to-C dans divers secteurs, notamment Télécom, NTIC et Internet, Services à l'Industrie (Energie, O&G, Maintenance industrielle et navale), Biens d'Equipement Industriels.

3. Business Développement en France et à l'international : avec plusieurs années d'expatriation en Asie et en Afrique ; développement de courants d'affaires dans plus de 70 pays.

Formation :

2003-04 : IAE Aix en Provence
MBA (Master of Business Administration) spécialisé en Conduite du Changement

1987-88 : CECE-CSTI
Spécialisation en Commerce International

1984-87 : Arts et Métiers
Diplôme d'ingénieur des Arts et Métiers

Anglais Bilingue
GMAT 700/800 – AWA 5/6

Dirigeant Cabinet EXPERSYS

Accompagnement des TPE et PME à la Mise en conformité à la Réglementation du Travail

Conseils en Prévention des Risques Professionnels

DEVELOPPEMENT DE CARRIERE

Depuis 2013 : Cabinet EXPERSYS - Directeur Marketing et Commercial
Accompagnement des PME-TPE à la Prévention des Risques professionnels
Prospection commerciale directe des clients. Création des brochures commerciales, création et gestion du site web et outils marketing multimédia de l'entreprise. Création des supports de Formation en Santé Sécurité au Travail : PowerPoint, vidéos, Quizz (Kahoot), utilisation de CANVA et outils IAG pour la génération de contenus, affiches et flyers.

2013-21 : Consultant Développement International - *FOSELEV SA – CA 450M€*
Services à l'Industrie
Création de 3 filiales à l'étranger dont 2 en support de Naval Group en Malaisie et Arabie Saoudite (en Joint-Venture avec un grand groupe saoudien); au Mozambique en support de TOTAL E&P; plus de 20 M€ de CA réalisés grâce à ces implantations ; pilotage du rachat d'une entreprise local en Arabie Saoudite et Management de transition (200 pers., CA 15M€)

2009-12 : Directeur de Business Unit – *IPENERGY*
Services & Equipements pour les Datacenters
Responsabilité du P&L, recrutement, Business Development et gestion de projets de Datacenter ; Références clients : SAPA Group, CG07, Aéroport Marseille-Provence...

2007-09 : DG Adjoint Associé – *HELITIS*
Editeur de logiciels de Gestion de la Relation Client Multicanal
En charge du Marketing, de la Stratégie et du Business Development ; Levée de fonds de 500k€ réalisée auprès d'investisseurs privés et de la Région Sud ; Références signées : Eurocopter, adidas, SIKA France, Montpellier Agglomération, Nice Cote d'Azur Agglomération…

2004-06 : Directeur Général - *Telecel Gabon (Moov – Etisalat)*
Opérateur GSM, filiale du Groupe Atlantique Telecom CI
Direction Générale de la filiale (90 personnes, CA 15 M€, 60.000 abonnés) organisée en 5 Directions : Administration & RH, Finance, DSI, Commercial & Marketing, Technique.

2002-03 : Ingénieur Commercial Grands Comptes – *neuf Telecom (LD Com)*
Opérateur Telecom Haut débit
Meilleur IC PME-PMI de l'Agence PACA (100% des objectifs); Promu au sein de l'Agence de Paris en tant qu'Ingénieur Commercial Grands Comptes Ile-de-France puis Sud-Est (Marseille-Avignon-Lyon).

2000-01 : Responsable Commercial - *atlantic telecom Group*
Opérateur Telecom haut débit – Internet
ISE-GULLIVER (Fournisseur d'Accès Internet, webagency, plateforme d'e-commerce, Marseille-13) puis atlantic Telecom group (UK) Plc (suite au rachat d'ISE-Gulliver en octobre 2000). Encadrement et animation d'une équipe de téléprospection et vente directe (7 personnes). Vente Directe aux Grands Comptes et PME-PMI régionales.

1996-99 : Fondateur & Gérant - *SARL Opal Internet*
Accès Internet / e-commerce / Webdesign
Création, Gestion et développement commercial de la société : CA 250 kEuro, plus de 1000 abonnés dont 350 professionnels et institutions locales.

1995 : Responsable Export - Société Sud-Est Equipement
Machines de mise en conserve et palettisation
Direction du service Export et gestion de la filiale thaïlandaise de fabrication locale : Vente directe de machines automatisées (remplisseuses, palettiseurs) en Thaïlande et au Vietnam (Clients : Nestlé Thailand, Friesland Foremost Vietnam).

1990-94 : Responsable Export - Groupe MAF-RODA
Biens d'équipement agro-industriel de calibrage
Direction, restructuration et contrôle des services export des filiales espagnole, italienne et US du Groupe. Développement des ventes sur le Chili, Suisse, Moyen-Orient, Afrique du Sud; Ventes d'installations de 150 à 3000 k€. **Expatriation** en Afrique du Sud (Cape Town), Création d'une filiale de fabrication locale.

1988-89 : Responsable SAV Asie du Sud-Est - ICBT Group
Machines textiles automatisées
Expatriation en VSNE (Coopération, 16 mois) à Hong Kong, responsable du Service Après-Vente zone Asie du sud-Est: Chine, Thaïlande, Corée, Indonésie, Malaisie, Vietnam…