

DIRECTEUR COMMERCIAL

« Impulseur d'efficience commerciale »



Olivier DARRAS

06 65 19 47 55

olivierdarras1234@gmail.com

Mobilité : Nationale et Internationale

 Anglais B2



Compétences

Management :

Mode collaboratif, participatif et transverse

De 1 à 18 collaborateurs

Interculturalité

Conduire des projets

Accompagner le changement

Situations extrêmes

Stratégie :

Définir une stratégie d'entreprise (Membre de Codir)

Définir une stratégie commerciale et marketing

Analyser des KPI's et mettre en place des mesures correctives

Marketing et commercialisation :

Former au Marketing des BTS NDRC

Nouer des partenariats stratégiques

Créer et lancer de nouvelles offres

Négociateur en B2B, B2C et B2B2C

Chasser les TPE-PME et Grands groupes

Mix marketing et Smarketing

Transverse :

Organiser et coordonner

Construire et animer des conférences

Créer et gérer des événements

Bâtir et animer des formations

Vie associative

* Animateur et membre du CA à la maison des cadres du Loiret

* Ancien Président départemental et régional des DCF (*Dirigeants Commerciaux de France*)

* Jury et correcteur des mémoires de Mastère en Développement Commercial

* Parrain auprès de la BGE et du Crepi

Centres d'intérêt

* L'intelligence émotionnelle

* Les marchés financiers

* Les voyages découvertes / aventures

* La plongée sous-marine

Expériences professionnelles

2017 - 2020 Créateur et dirigeant de Ucansell (Orléans)

Entreprise de conseil et de formation en développement commercial

- 304 opportunités réalisées
- Phygitalisation de l'offre
- Note de satisfaction client : 18.96/20

2012 - 2017 Directeur relations entreprises : Cité Formation (Orléans)

- Restructuration des services Commercial, Marketing et Communication
- Membre du codir
- Contrats signés dernière année vs N-1 : + 25 % dans un marché baissier
- Marge brute dernière année vs N-1 : + 9%

2004 - 2010 Conseiller Financier Indépendant (Cosne sur Loire)

- Création et développement d'une entreprise d'intermédiation bancaire et de placements financiers en B2B et B2C
- Revente du portefeuille 2.5 fois les bénéfices estimés

1997 - 2002 Commissionnaire de Transport

2001 - 2002 Responsable commercial : Expeditor's international - Lyon
➤ Création et développement d'un portefeuille client en B2B

2000 - 2001 Responsable service aérien : STIA / Géodis - Dakar
➤ Management de 31 collaborateurs
➤ Retour aux bénéfices des services import et export

1999 - 2000 Responsable des opérations portuaires : TTAG - Pointe à Pitre
➤ Réduction des coûts d'escale 33% deux années consécutives
➤ Gestion du parc à containers (2500)
➤ Relations avec les autorités portuaires et douanières

1998 - 1999 Superviseur des opérations aériennes et portuaires : Caraïbes Air Cargo (*St Barthélemy*)

1991 - 1996 Sous-Officier de l'armée de terre

1992 - 1996 1er Régiment de Spahis, Valence
➤ Casque bleu en Ex-Yougoslavie / Mission d'assistance en Guyane

1991 - 1992 Ecole d'Application de l'Arme Blindée et Cavalerie (*Saumur*)
Ecole Nationale des Sous-Officiers d'Active, (*St Maixent*)

Formations

2021 VAE Mastère Marketing - Vente (CNAM Orléans)

2010 Gan Patrimoine : Courtier d'assurances

2005 Cardiff - BNP Paribas : Courtier d'assurances

2001 Expeditor's International : Sale level 1

1997 ETL - AFT IFTIM - Lyon :

- Capacité de Commissionnaire de Transport Multimodal International, (Niv V)
- IATA Freight Forwarding / IATA Dangerous Goods

1991 BAC G3, Gestion et Commerce - Le Perreux