



Olivier Le Bellec

Responsable Commercial B2B

📍 Saint-Georges-sur-Cher, France | ✉️ olebellec@gmail.com | 📞 +33 6 18 37 72 61

Résumé Professionnel

Basé à proximité de votre site, j'apporte plus de 15 ans d'expérience en vente directe et gestion de projets complexes dans des environnements B2B exigeants, incluant des équipements et produits techniques et des solutions à haute valeur ajoutée. Doté d'excellentes aptitudes relationnelles et de négociation, je suis reconnu pour mon autonomie, ma capacité à construire des relations durables et à piloter des projets dans des environnements matriciels. Opérationnel en anglais à l'oral et à l'écrit, je suis prêt à contribuer activement à vos objectifs commerciaux et stratégiques.

Expériences professionnelles

Export Manager Afrique (<https://www.fhc.pt/fr/>)

Laboratoires BASI groupe FHC, Lisbonne 2018 – 2023 (Santé - Médical- Services)

- Gestion opérationnelle du C.A. 6M€ et une approche ciblée sur les marchés publics et privés.
- Coordination d'appels d'offres et gestion de relations avec des distributeurs stratégiques.
- Conception et déploiement d'applications mobiles, optimisant les KPI's et le CRM pour différents territoires.

Directeur Commercial et Marketing (<https://www.lusohelvetica.pt/>)

Luso Helvética, Lisbonne 2013 – 2017 (Luxe -Soins - Mode - Parfums)

- Pilotage de la stratégie commerciale pour 22 marques internationales pour un C.A. de 8M€
- Optimisation des performances d'une équipe de 30 commerciaux par la mise en place d'un CRM.
- Négociations avec les clients grands comptes du retail et fournisseurs internationaux.

Directeur Commercial (<https://www.expanscience.com/fr>)

Laboratoires Expanscience, Mexique, Brésil et Portugal 1992 – 2006 (Pharma - Hôpital - Centrales)

- Ouverture de nouvelles filiales étrangères et sélection de nouveaux distributeurs exclusifs.
- Pilotage des opérations commerciales pour la marque Mustela® dans plusieurs pays.
- Encadrement d'équipes commerciales et lancement de produits dans des marchés compétitifs.

Compétences clés

- Gestion de comptes stratégiques : Expertise dans la vente de solutions complexes et le pilotage de relations clients à forte valeur ajoutée.
- Solutions technologiques et innovation : Expérience dans l'intégration d'outils digitaux pour optimiser les processus commerciaux.
- Négociation et stratégie commerciale : Maîtrise des cycles de vente longs, des appels d'offres et des propositions de valeur technologiques.
- Adaptabilité culturelle et Multilingue : Français, Anglais, Portugais, Espagnol.

Formation

- Bac+2 Gestion et Marketing – ISG, Lisbonne

Centres d'intérêt

- Passionné par les solutions technologiques et l'innovation durable, notamment dans les équipements de l'industrie, équipements agricoles, TP et de l'aéronautique. Attentif aux enjeux environnementaux et motivé par des projets contribuant à réduire l'empreinte écologique.