



Olivier du SARTEL

BIOGRAPHIE

Basé à Lille, je suis Olivier du Sartel, dirigeant et associé de MAVEN depuis 2010.

TRANSMETTRE est l'un de mes principaux moteurs. Depuis le jour où j'ai réalisé la richesse de mon expérience, j'ai axé toute mon action pour aider les dirigeants et les organisations à améliorer leur performance commerciale d'ensemble. Celle-ci est toujours une recette complexe dont les ingrédients sont la méthode, l'organisation, la technique, l'action, la stratégie et le management.

Cette recette propre à chaque entreprise est applicable si elle a un SENS touchant à la fois le collectif et l'individu. L'analyse, le questionnement, la communication, le partage, la pédagogie, la co-construction permettent l'adhésion et la mise en action de l'ensemble des équipes et des personnes concernées.

Ce que je souhaite apporter en particulier, c'est ma capacité à révéler les points de bascules de votre entreprise, ces (petits) détails qui permettront de passer de « performant » à « plus performant », voire à « le plus performant ».

Les expériences professionnelles qui m'ont marquées sont :

- Les 4 ans chez PROCTER & GAMBLE qui m'ont appris les techniques de vente appliquées dans l'univers de la grande distribution.
- Les 10 ans chez SAINT GOBAIN GLASS qui m'ont permis de découvrir le management commercial et la direction d'entreprise, j'ai pu y déployer les stratégies que j'avais construites.
- Mes années de consultant MAVEN depuis 2010 qui m'ont permises de conscientiser et capitaliser les 25 années d'expériences afin devenir l'expert accompagnateur et formateur que je suis.

Les feedback de mes clients sont d'autant d'encouragements à nourrir quotidiennement mon statut d'expert.

DOMAINES D'EXPERTISE _____

: ACTIONNER

EN PERFORMANCE COMMERCIALE D'ENSEMBLE®

AUDIT, CONSEILS, ACCOMPAGNEMENT

Analyse de la performance, Construction de la stratégie, Transformation organisationnelle, Plans d'actions opérationnels et stratégiques.

DIRIGEANT, MANAGER

Aider le dirigeant ou le manager à aligner sa vision, la vision d'entreprise et la vision commerciale Accompagner à mettre en adéquation son mode de fonctionnement, son action avec ses objectifs Transmettre les clés d'un management apaisé tourné vers l'avenir.

: TRANSFORMER

COMMERCIAUX ITINÉRANT, SÉDENTAIRE, MANAGER, ACTEURS DE LA RELATION CLIENT

Formations Technique de vente, Vente complexe, Défense de son prix, Relation clients Communication, Ecoute active, Gestion du temps et priorisation Formations Management commercial, Pilotage et animation du Business, Motiver ses équipes, Accompagner et faire grandir.

COMMISSIONS, ATELIERS, RENCONTRES

Sens et performance, valeurs d'entreprise, Vision stratégique, passer du concept à l'action, performance commerciale, satisfaction clients.

: PERFORMER

INNOVATION PRODUIT SERVICE - DESIGN DE SERVICE

Evaluation des potentiels d'innovation, étude manques, besoin et opportunités (MBO).

Accompagnement à la mise sur le marché d'Innovations.

RETROUVEZ TOUTES LES EXPERTISES
MAVEN SUR LE SITE :

www.maven.fr >

MES ENGAGEMENTS

- **Membre du CJD durant 20 ans**
- Président de région Alsace 2003-2005



- **Membre de Tourcoing Entreprendre**
- Accompagnateur projet PEPS



Tourcoing Entreprendre
le réseau des créateurs d'entreprises



- **Membre de les Places Tertiaires Lille**
- Consultant certifié vériqualis



- **Certifié Praticien à la Questiologie**



maven
Performance Commerciale d'Ensemble

Olivier du SARTEL

06 59 88 56 07

olivier.dusartel@maven.fr

www.maven.fr  



CONSEIL



FORMATION



INNOVATION



RECRUTEMENT



GOUVERNANCE

: basculer

Générer de grands effets
avec un simple
battement d'ailes



maven
Performance Commerciale d'Ensemble