

Olivier Maurel

Motivations : fort de plusieurs expériences dans le secteur du conseil, j'ai enrichi mon bagage de connaissances sectorielles et méthodologiques variées, couvrant des fonctions complémentaires (stratégies, marketing, achat, finances) pour appréhender l'entreprise dans sa globalité. Je souhaiterais, aujourd'hui, mettre mes compétences et mon énergie au service d'un challenge entrepreneurial toujours plus engageant.



EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Mandragore : Conseil en stratégies

Dec 2004-Janv 2006

Acquisition de méthodes d'analyse, au cœur des problématiques de consommation grand public, et au sein d'un cabinet en croissance
- Recherche d'informations (documentation, base de données, Internet, interviews), structuration des données et conduite des analyses
- Conception des présentations écrites (construction des problématiques, production des documents) et participation aux présentations orales
- Partie prenante dans le développement du cabinet : veille économique, prises d'initiative pour renforcer les prospections commerciales
- Partie prenante dans la vie du cabinet : responsable de projets internes transverses (site Internet, séminaires, partages d'expériences)

Secteur	Enjeux et problématiques	Objectifs et contenu des missions
Télécom Contenu	Comment s'affirmer dans la musique quand on est un opérateur Télécom ?	Formalisation du retour d'expériences d'un partenariat musical : suivi des performances et construction d'un nouveau dispositif pilote
Crédit à la consommation	Comment rénover son business modèle sur un marché en voie de banalisation ?	Formalisation de moteurs de recherche et de créativité, benchmark, projection, construction de scénarios
Agroalimentaire Convenient Store	Comment s'adapter à l'entrée de la GMS dans les boutiques des stations services ?	Panorama du marché, analyse des grandes évolutions du secteur, évaluation de leurs impacts pour les marques nationales
Agroalimentaire GMS	Comment contrer la logique de baisse des prix en revalorisant les services en hyper ?	Animation de groupes sur le thème "gain de temps dans les PGC", exploration des nouvelles exécutions, factualisation, priorisation
Habillement Concept store	Comment intégrer son réseau de magasins au service de sa stratégie multi canal ?	Redéfinition d'un concept store « in vivo » : définition de l'offre, du merchandising, montage des tests, suivi des performances

Corporate Value Associates : Conseil en stratégies

Sept 2004-déc 2004

Evaluation des impacts de changements réglementaires européens sur les filières achat d'un leader agro-alimentaire
→ Recherche d'informations, analyses quantitatives, formalisation, modélisation, construction de scénarios

Masaï : Conseil en achats

Avril 2004-Aout 2004

Préparation et lancement de la filiale Masaï Sourcing : internationalisation des achats dans des LLCC (3 continents)
→ Participation au business modèle, construction des outils de diagnostic et de reporting, réalisation des premières actions commerciales

Deloitte&Touche CF : Fusions Acquisitions

Janv. 2004-Avr. 2004

→ Réalisation d'études sectorielles, de profils d'entreprises, d'évaluations d'entreprises (multiples, DCF), de présentations commerciales

French Embassy Trade Office - New York

Sept. 2003-Déc. 2003

→ Réalisation d'une étude de marché dans l'industrie du sport et d'un annuaire professionnel, pour les exportateurs français

Ralph Lauren, vente à la boutique de la Madeleine, Paris

Été 2003

Louis Vuitton, vente à la boutique des Champs Elysées, Paris

Été 2002

FORMATION

Études et Diplômes	ESCP-EAP European School of Management : Option Finance	2000-2004
	Classes Préparatoires aux Grandes Ecoles de Commerce	1998-2000
	Baccalauréat Scientifique , spécialité Mathématiques	1998
Anglais	Bonne maîtrise : nombreux voyages aux USA (Wisconsin, New York, Californie)	1998/2002/2005
	Formation diplômante à Oxford ; First Certificate of Cambridge University	1996/1997
Espagnol	Opérationnel : voyages touristiques en Espagne et en Argentine	1999/2003/2005
	Formation diplômante au Colegio Internacional de Salamanca	1999

ACTIVITES EXTRAPROFESSIONNELLES

Associative	Délégué de la Promotion 2004 ESCP-EAP : coordination au sein de l'association des anciens Vice-président du Bureau des Elèves de ESCP-EAP (2001-2002) Président de l'Association d'Improvisation Théâtrale de ESCP-EAP (2000-2001)
Sportive	Membre Fondateur de ESCP-EAP Running (Groupe sportif) Ski (deux fois médaillé d'or aux Jeux Universitaires Parisiens) ; Marathon (Paris : 4h19min) ; Viet Vo Dao (« art martial menant à l'état supérieur ») ; Golf (handicap 22) .

Adresse : 48, rue du 19 janvier - 92380 Garches
Mobile : 06 64 93 24 31

Né le 12 juin 1980 (25 ans)
E-mail : olivier.maurel@aescep-eap.net