



19/07/1980 (43 ans)
Nationalité Ivoirien
Marié

** ** *

*****@*****.***

Commercial B to B, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- févr. 2022 / aujourd'hui FORMATEUR-ANIMATEUR DES VENTES / COTE D'IVOIRE**
TOUPRET- FRANCE
*Prescrire les produits au distributeurs.
Animer , Former , Conseiller les Distributeurs.
Répondre aux questions de la clientèle et informer l'entreprise des litiges.
Réunir les informations pertinentes sur la concurrence.*
- janv. 2020 / févr. 2022 Commercial B to B**
BATIPLUS
*Mission : Prospection et gestion des relations clients
Gestion de projets*
- oct. 2017 / déc. 2019 Responsable Commercial**
SOREF CI
*Mission : Suppléer la Direction commerciale.
Mise en épreuve des stratégies commerciales (Sorties Terrains, Actions Publicitaires)
et
Commande à l'Import.
Gestion de la relation B to B et B to C*
- avr. 2015 / sept. 2017 Commercial**
SOREF CI
*Mission : Travailler en collaboration avec la Direction Commerciale dans l'élaboration
et la
mise en œuvre des stratégies Commerciales.
Assurer les ventes au niveau du SHOWROOM, prospecter, lister et répertorier de
nouveaux
clients*
- Gestions de compte clients.
Organisation ARCHIBAT 2017
Relance Client. Vente de Matériaux : Carrelage, Colle, Plâtre, Placo Plâtre, Etanchéité,
Groupe Electrogène, Appareil BTP*
- oct. 2014 / avr. 2015 Commercial**
EUROMARBRE
*Missions : Etablir la stratégie commerciale afin d'acquérir de nouveau clients.
Assurer les ventes au sein du SHOWROOM
Etablir un système d'information sur le secteur de la marbrerie*
- avr. 2014 / sept. 2014 commercial**
TOP CHRONO
*Mission : Prospecter, lister et répertorier de nouveaux clients.
Gestion du Département FRETE Aérien.*
- mars 2013 / déc. 2013 Commercial**
EXCELTEK IVOIRE SARL
*Mission : Prospection, Vente, Positionnement de marque.
Gestion d'une équipe commerciale.*

Gestion de la relation client.
Objectif atteint à 50%

mai 2012 / nov. 2012

Commercial Terrain

GreenN CI

*Mission : Etablissement d'une stratégie de couverture de la zone de Marcory.
Etude sectorielle.*

juil. 2011 / avr. 2012

Commercial terrain

AMS CI

*Mission : Prospection, Vente et Gestion de la Relation Client de type haut-standing
Responsable de stand à ARCHIBAT 2011 avec une gestion de 1000 visiteurs en 05
jours.*

Elaboration d'une cartographie de la ville d'Abidjan en 4 grandes zones d'affaire

janv. 2009 / déc. 2010

Vendeur

Global Communication

d'affaire

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2018 / juin 2019

Master II Contrôle Qualité et environnement - BAC+5

I.T.A(Institut de Technologie d'Abidjan)

sept. 2017 / juin 2018

Master I Contrôle Qualité et environnement - BAC+4

I.T.A(Institut de Technologie d'Abidjan)

sept. 2007 / juin 2010

Ingénierie Commercial; Option : marketing management

I.S.P.O Plateau

sept. 2006 / juin 2007

DSS Commerce; Option : force de vente

I.S.P.O Plateau

sept. 2004 / juin 2006

Deug II de Droit - BAC+2

I'UFR de SJAP (Université de Cocody)

sept. 2001 / juin 2004

Deug II de psychologie - BAC+2

I'UFR de SHS (Université de Cocody)

sept. 2000 / juin 2001

Baccalauréat série D - BAC

COMPETENCES

Sage, Excel, Windows, Word, système d'information

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Courant

Espagnol

Courant

Français

Courant

CENTRES D'INTERETS

Musique, Lecture, Voyage