



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**
l'UFR de SJAP (Université de Cocody)
- sept. 2001 / juin 2004** **Deug II de psychologie - BAC+2**
l'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