Amadou B. - Né
91120 Palaiseau
15 ans d'expérience
Réf : 1705021153

Conseiller clientèle / responsable d'exploitation

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2005 : Mise à jour des acquis : formation de Cadre Technico-commercial Export à l'Ecole Normale Supérieure de Cachan.

2003 : Master en Commerce International au Centre d'Etudes Supérieures du Commerce International à Paris.

2001 : Diplôme d'Etudes Supérieures Economiques - D.E.S.E - Commerce et Marchés Internationaux (Maitrise en Commerce International) en alternance au C.F.A de l'Université de Rouen.

1999 : D.U.T Génie Electrique et Informatique Industrielle Option Electronique à l'I.U.T de Rouen.

Expériences professionnelles

Mai 2015-janvier 2017
Participation à la création et au développement d'une société de conseil, de transit et de logistique internationale à Nouakchott (Mauritanie) avec un ami.

Août 2011-mars 2015
Responsable d'exploitation à SAS Nettoyage Industriel (Bussy-Saint Martin - 77) : J'ai contribué à faire évoluer le chiffre d'affaires de plus de 50% en 3 ans (de 3 millions en 2011 à 4 700 000 euros en 2014) à travers les actions suivantes : ? Gestion des ressources humaines : recrutement, gestion des contrats CDD et CDI, gestion des absences (congés payés et sans solde, maladie…), gestion des sous-traitants ; ? Gestion commerciale et administrative : visite des clients (Eiffage, Bouygues Construction, Vinci, Colas…) élaboration des devis et négociation ; ? Gestion des prestations : mise en place des équipes pour la réalisation des prestations en accord avec le devis et en respectant les conditions imposées par le client, gestion des litiges et de l'insatisfaction des clients ; utilisation de Pégase Propreté et d'Excel pour la gestion du planning des agents d'entretien ; ? Gestion matériel et logistique : veiller au bon fonctionnement des véhicules de livraison, des machines (auto-laveuses, mono-brosses, aspirateurs…) et à leur renouvellement si nécessaire ; gestion du stock des produits et autres consommables.

Fév. 2010-oct. 2010
Conseiller clientèle Service Clients SFR. Conseil et fidélisation en réception d'appels.

Fév. 2008-fév. 2010
Parcours de création d'entreprise dans le domaine du conseil en développement international : cette expérience a abouti à la création d'un site web (codinter-consulting.com) à travers lequel je proposais des études de marchés internationaux, des plans de développement export et des actions commerciales internationales.

Août 2006-fév. 2008
Conseiller commercial Service Clients Orange. Conseil, fidélisation, vente et suivi et prise de commande en réception d'appels

Nov. 2004-sep. 2005
Enquêteur études de marchés à l'Ifop. Réalisation d'enquêtes d'opinion en B to B.

Mars 2004-oct. 2004
Stage de perfectionnement en anglais à Londres : Callan Method School ; Usage professionnel de l'anglais : opérateur sur machine pour fabricant lunettes de vue

Oct. 2002-mai 2003
Assistant stagiaire Import-export pour la société GMS, implantée à Dakar Sénégal. Produits importés : poulet (Etats-Unis et Brésil) et banane (Côte d'Ivoire). Produits exportés : sel (Mauritanie et Côte d'Ivoire). Principales missions : Gestion quotidienne portant essentiellement sur le dédouanement et la logistique

Juin 2000-juil. 2001
Commercial-prospecteur (en alternance) pour la société Mustad S.A (fabricant de ferme-portes hydrauliques), Seine-maritime (76). Principales missions : - en Tunisie (Tunis et Sousse): étude de marché et démarchage en B to B. - en France : prospection téléphonique puis visite sur le terrain de professionnels prescripteurs dans le domaine du BTP (architectes, économistes…) et de collectivités locales (hôpitaux, services municipaux…).

Atouts et compétences

Gestion des ressources humaines : recrutement, gestion des contrats CDD et CDI, gestion des absences (congés payés et sans solde, maladie…), gestion des sous-traitants
□Gestion commerciale et administrative
□Gestion des prestations
□Gestion matériel et logistique (Expert)

Permis

B