Né le 06/01/1991
- Glinkome-lome
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 1809110556

Commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans les Services Commerciaux.

Formations

 Janvier 2017 : Formation sur la prospection commerciale faite par TOGO TELECOM Service annuaire
 Décembre 2016 : Formation sur les techniques d□enquêtes d□étude de marché faite par KOPPS RESEARCH
 2015-2016 : Licence en Marketing et Stratégie à la Faculté des Sciences Economiques et Gestion (FaSEG) à l□Université de Lomé.
 2012 : Baccalauréat de l'Enseignement du 3ème degré en Série D

Expériences professionnelles

Avril 2018 jusqu□à nos jours
Gérant à la Microfinance FIDEC de GLINKOME -Système Informatique de Gestion utilisé : logiciel PERFECT de CAGECFI ●Veiller à la gestion administrative du personnel ; ●Prévoir les moyens nécessaires à l□exécution des programmes et à la réalisation des objectifs financiers ; ●Veiller au classement de toutes informations concernant l□administration, le personnel et les partenaires ; ●Gérer le personnel de l□Institution (dossier du personnel, congés, litiges, etc.) ; ●Créer un bon esprit de collaboration au sein de toute l□équipe de l□institution ; ●Régler les différends entre le personnel. Au cas échéant, les porter à la connaissance du Conseil d□Administration (CA) ; ●Veiller au respect des horaires de travail et à la bonne exécution des tâches spécifiques, par chaque agent ; ●Assurer le recrutement du personnel ou veiller son remplacement. ●Préparer les rapports intermédiaires et annuels des activités au sein de l□institution. ●Rendre régulièrement compte au CA de l□état de l□institution

Octobre 2017- Mars 2018
Caissier à la Microfinance FIDEC de GLINKOME -Système Informatique de Gestion utilisé : logiciel PERFECT de CAGECFI ●Rédiger une pièce justificative spécifique à chacune des opérations ; ●Enregistrer les opérations aux carnets des clients, aux fiches ●Auxiliaires, ainsi qu□aux différents registres pertinents ; ●Encaisser les dépôts et les remboursements de crédits ; ●Assurer les retraits et les déblocages de crédits ; ●Assurer les remboursements de crédits ; ●Etablir le détail de l□encaisse (décompte physique et conciliation de l□encaisse) ; ●Etablir la balance des comptes mouvementés au cours de la journée ; ●Informer tout client qui se présentera dans l□Institution sur les divers services ; ●Fournir, renseigner les clients potentiels sur toutes les procédures d□adhésion et de demande de crédit et les avantages qui sont liés.

Juin 2017-Septembre 2017
Stage au poste Commercial à l□agence principale de la BANK OF AFRICA Activités principales menées : ●Promotion des produits et services de la BOA ●Prospection ●Ouverture de compte bancaire

Février 2017-juin 2017
Commercial à GLOBAL VISION spécialisé en Conseil Communication et Marketing subdivisé en 5 parties : Stratégie Marketing-Communication-Evènementiel-Production Audiovisuelle-Création graphique Activités principales menées : ●Prospection ●Elaboration de stratégie Marketing ●Elaboration d□un plan de communication globale ●Elaboration d□une stratégie par image ●Conseil en Stratégie et développement d□entreprise ●Création et organisation d□une communication autour d□un événement ●Proposition de gadgets

publicitaires

2015
Employé temporaire par quinzaine à la Brasserie de Lomé ●Gestion des stocks ●Suivie des travaux à chaine pour la production des bières en bouteilles et en cannettes

Langues

- Français : langue parlée, lue et écrite / Anglais : niveau moyen / Langues locales : Ewé, Ana, fon, Cotocoli, Akposso parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

. Administration des ventes
. Gestion des stocks et approvisionnements
. Contrôle de gestion commerciale
. Etude de marché
. Prospection et négociation commerciale
. Stratégie et plan marketing
. Informatique de gestion et autres : PERFECT, SOFTMED, Saari Gescom, MS Offices
. Publicité et communication
. Analyse du comportement du consommateur
. Autodidaxie (Expert)

Centres d'intérêts

- Lecture, Voyage, Musique et Football