

Né en 1996  
78180 Montigny-le-bretonneux  
5 à 10 ans d'expérience  
Réf : 2303060613

## Responsable commercial & marketing

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**2022** : Formation à IESEG sur Paris  
Exécutive Mastère Spécialisé - Direction Marketing et Digital

**2020** : Bac +5 à ESSEC sur Douala, Cameroun  
Master en Marketing, Communication et Vente

### Expériences professionnelles

---

#### **2022 - 2022 :**

Chargé de Partenariat Commercial chez Oncp Léopold Bellan sur Paris  
Association à but non lucratif accueillant des enfants de 0 à 3 ans  
Prise de contact, suivi, développement et entretien des partenaires  
Développement et entretien des relations de travail avec les partenaires, négociation des contrats cadres ;  
Identification de nouvelles opportunités de développement ;  
Rédaction d'un rapport hebdomadaire de toutes les activités commerciales (statistiques clients, tableaux de bord, ...).  
Définition de la stratégie commerciale  
Elaboration du plan de prospection, rédaction des différentes propales sur mesure, segmentation du marché et calcul des coûts.  
Community Manager / Gestion d'une alternante en Marketing  
Création de contenu et administration du social media (Facebook, Twitter, LinkedIn...), reporting, analyse des indicateurs de performance ;  
Gestion et veille de l'actualité du marché et de la concurrentielle

#### **2020 - 2021 :**

Stage Business Developer B2B chez Antvoice sur Paris  
Entreprise technologique de display natif au service des marques.  
Prospection digitale et physique de nouveaux clients ;  
Description et vente des services et offres proposés par l'entreprise

#### **2014 - 2020 :**

Responsable Commercial & Marketing chez Global Wine sur Douala, Cameroun  
Entreprise de distribution de vins et liqueurs des groupes "Brown Forman", "Les Grands Chais de France", ... en Afrique Centrale.  
Manager d'une équipe de 15 commerciaux : Entretien, recrutement et formation de celle-ci ;  
Prise de contact, suivi et développement du portefeuille client ;  
Sélection, mise en oeuvre et supervision de toutes les activités liées au marketing, à la promotion et à la disponibilité des produits;  
Développement et entretien des relations de travail avec le partenaire de distribution, les clients et potentiels

clients

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Prospection  
Stratégie  
Négociation  
Leadership et  
Management  
E-commerce - Marketing  
Digital

## Permis

---

Permis B