

Né en 1976

**Plus de 10 ans d'expérience**

**Réf : 2402050736**

## Directeur commercial / centre de profit

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2000** : Bac +2 à Université BORDEAUX IV

DU de Technico-commercial spécialiste des filières agroalimentaires

**1999** : Bac +5 à Université BORDEAUX IV

DEA en économie

**1997** : Bac +4 à Université BORDEAUX IV

Maîtrise en administration économique et sociale

**1996** : Bac +3 à Université LYON III

Licence en administration économique et sociale

### Expériences professionnelles

---

**09/2023 à ce jour** :

Formateur en vente, marketing, management et en gestion opérationnelle chez Ismacc Antenne Chalon Formation

conception et animation des cours du BTS au master 2, responsable du BTS management commercial opérationnel

**02/2020 - 09/2022** :

Consultant interne auprès du Conseil d'administration chez Groupe Charden Farell Congo, Transfert D'argent Et Microfinance, Congo

accompagnement des dirigeants sur l'élaboration et la mise en oeuvre de la stratégie de relance de l'entreprise.

Renforcement des capacités des managers opérationnels en matière de pilotage des activités

**09/2017 - 01/2020** :

Directeur des opérations chez Groupe Charden Farell Congo, Transfert D'argent Et Microfinance, Congo

GRUPE CHARDEN FARELL CONGO, Transfert d'argent et microfinance

**07/2013 - 08/2016** :

Consultant chez Competence Plus, Cabinet Conseil

animation des séminaires de formation et conduite des missions de conseil dans les domaines de la vente, du marketing et de l'exercice des métiers bancaires

**09/2010 - 01/2012** :

Directeur de l'audit interne chez Mucodec Congo, Banque Mutualiste, Partenaire Du Crédit Mutuel, Congo

organisation et pilotage de l'activité d'audit interne, conduite des missions d'audit interne dans les services centraux du siège

**05/2005 - 08/2010 :**

Directeur du réseau chez Mucodec Congo, Banque Mutualiste, Partenaire Du Crédit Mutuel, Congo  
élaboration et mise en oeuvre de la stratégie commerciale, pilotage des activités du réseau et de l'activité bancaire

**02/2002 - 04/2005 :**

Chef des ventes régional chez Brasseries Du Congo, Filiale Groupe Heineken, Congo  
animation de la force de vente et supervision de l'administration des ventes

**1996 - 1999 :**

Employé de rayon à temps partiel chez Atac Benauges, Le Clair Le Pian Médoc, Toys R Us sur Bordeaux

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Elaboration de la stratégie marketing et commerciale ;

- Mise en oeuvre du plan marketing et du plan d'action commercial ; - Optimisation de la structure organisationnelle et du fonctionnement des services ;
- Supervision de l'activité d'un réseau de points de vente ;
- Management des responsables opérationnels et de la force de vente.
- Gestion des relations d'affaires avec les partenaires.

## Permis

---

Permis B