Manager en Développement Commercial International

Yaoundé · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 251124180509

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2011-12-31 — IRESSS
Diplôme Professionnel d'Administration en Sécurité Sociale
2008-12-31 — Université de Yaoundé II (Soa)
Master I en Sciences Politiques
2006-12-31 — Université de Yaoundé II (Soa)
Licence en Droit Public

Expériences professionnelles

2024-07-01 - 2025-01-31 — Responsable Département Commercial (IT)
Élaboration et pilotage de la stratégie commerciale pour les énergies, analyse concurrentielle, plan d'action et suivi des performances.
2021-03-01 - 2024-05-31 — International Business Development Manager
Vente de logiciels SaaS dans les pays francophones, présentations commerciales en ligne et négociations de contrats B2B, accélération de la croissance pour le Service Hub et appui aux opérations commerciales.
2020-09-01 - 2021-03-31 — Chargé de Développement Commercial
Analyse des besoins clients et diagnostic assurantiel personnalisé, conseil technique et propositions de solutions adaptées.
2016-04-01 - 2020-06-30 — Business Development Manager International
Commercialisation des logiciels Edupro & Workpro à l'international, recrutement, formation et gestion d'équipes de télévente.
2014-03-01 - 2016-04-30 — Responsable Marketing Commercial
Mise en place de partenariats clés et réunions stratégiques, optimisation des processus de vente et atteinte des objectifs d'équipe.
2012-09-01 - 2014-02-28 — Chargé de Clientèle
Gestion des relations clients pour de grandes marques (Air France, EasyJet, DHL...).
2011-03-01 - 2012-08-31
Gestion RH, développement organisationnel et résolution de conflits.
2009-01-01 - 2011-12-31 — Administrateur de la Sécurité Sociale
Gestion des prestations sociales et politiques RH, suivi de projets et médiation sociale.
2007-09-01 - 2008-10-31 — Juriste Conseil
Négociation et gestion de contrats, conseil juridique et prévention des litiges.

Langues

Français (Courant), Anglais (Courant), Espagnol (Notions)

Atouts

Développement Commercial B2B à l'International, Prospection & Closing à Distance, Outils CRM &

Génération de Leads, Leadership, Coaching d’Équipe, Gestion de Projet, Stratégie Numérique, Maîtrise des Réseaux Sociaux, Veille Concurrentielle, Positionnement Marché

Permis

Permis B

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.