

Né en 1978
Abidjan
3 à 5 ans d'expérience
Réf : 806100931



Responsable commercial / ingénieur qualité

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans le Bâtiment.

Formations

1997 :

/ brevet de technicien supérieur (bts) option action commerciale et force de vente + / ingénieur qualité (en cours de validation) permis b

Expériences professionnelles

/ à ce jour :

Assistant / Assistante micro-informatique

01 nos jours hiperdist africa abidjan poste occupé microsoft product manager �� assurer la vente des logiciels microsoft aux partenaires informatiques �� former les différents partenaires la maîtrise des process de vente des outils microsoft �� gérer le stock et faire les commandes chez microsoft �� représenter hiperdist lors des événements informatiques aussi bien niveau local que de la sous région

/ à ce jour :

Assistant commercial / Assistante commerciale sédentaire

24 inova formations (gold partner) abidjan poste occupé senior account manager & help desk �� aider la direction planifier et organiser les séminaires avec les partenaires �� assurer la gestion courante du service commercial et veiller la réalisation des objectifs �� gestion des comptes l'étranger et de gros comptes locaux tels que (quelques exemples) �� comium offre formations oracle 11 suite financial, cursus mcse, dba oracle, mscd �� devon offre formation cisco icnd, ms windows server �� bfa offre formations dba oracle 10, forms, pl/sql �� uemoa offre formations bi sql , sharepoint portal server �� boad dba sql server , transact requêtes sql �� mtn offre formations cisco, dba oracle, ms windows server , sharepoint server �� conception et élaboration des différentes offres techniques et commerciales �� de concert avec la direction générale, élaboration de certains axes stratégiques niveau commercial et marketing �� concevoir et réaliser des programmes de formations en accord avec les entreprises �� administrateur du centre de certification thomson prometric pour les technologies microsoft, oracle, cisco, hp, sun, et autres �� assurer la formation des commerciaux aux techniques de vente et de négociation �� assurer les formations sur les outils de la plate forme microsoft office et windows

/ à ce jour :

Assistant commercial / Assistante commerciale

30 micro ivoire (ctec) abidjan poste occupé agent commercial assumant les fonctions de responsable commercial �� responsable de la réalisation des objectifs en terme de chiffre d'affaire (exemple + 200 millions en , + 150 millions en) �� représenter et assurer les relations publiques auprès des clients et partenaires �� créations de techniques d'approche des marchés sous régionaux (guinée burkina niger tchad bénin togo cameroun gabon) �� conception et animation de

séminaires sur les produits microsoft ; suivi, évaluation et gestion des objectifs commerciaux et marketing ; concevoir et mettre en oeuvre les politiques et stratégies marketing ; assurer la formation en interne de l'équipe commerciale

/ à ce jour :

Assistant commercial / Assistante commerciale sédentaire

juin abidjan poste occupé technico commercial free lance installation et configuration et administration de produits de la plate forme microsoft notamment windows advanced server et windows xp professional ; apporteur d'affaires dans le domaine de la formation et la vente de matériels informatiques ; formateur sur les outils de la suite microsoft office et project ati formations abidjan poste occupé agent commercial stagiaire ; prospection générale sur l'ensemble du territoire ivoirien ; aide la mise en place de planning et programmes de formations syris informatique abidjan poste occupé agent commercial stagiaire ; rédaction de mon rapport de fin de cycle bts quelles politiques commerciales et marketing appliquer pour accroître les ventes de logiciels syris

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Mise en oeuvre de stratégies commerciales et marketing ; Management de l'équipe commerciale et de l'organisation ; L'art de la négociation ; Etablissement des plannings de formations et de certifications ; Suivi, évaluation et gestion des actions promotionnelles