



Nationalité Congolaise

Paris (75000)

*****@*****.***

Superviseur canal indirect et partenaires B2B, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

août 2021 / déc. 2021

Superviseur canal indirect et partenaires B2B

RDC

- * Recrutement, formation, gestion, développement et approvisionnement de tous les produits et services dans toute la chaîne de distribution indirecte (Franchises, boutiques, apporteurs d'affaires commerciaux, agents commerciaux) pour améliorer le profit des partenaires et de la société ;
- * Coordonner et exécuter les activités visant à réaliser les objectifs de ventes, de distributions et d'acquisitions dans les différents réseaux de distribution indirect B2B dans toute la république ;
- * Mettre sur pieds les plans d'actions et stratégies pour réaliser les objectifs en acquisitions et en distribution ;
- * Mettre en plan de déploiement de vendeurs pour la couverture totale du pays ;
- * Participer au développement du portefeuille client B2B (prospection, construction de la démarche commerciale, mise à jour avec l'équipe avant-vente de la documentation commerciale) ;
- * Réaliser des ventes : réponse aux appels d'offres, traitement des leads entrants (web, mail, etc.), réalisation de présentations des produits, détection d'opportunités qualifiées, négociation des contrats, réalisation d'un chiffre d'affaires ;
- * Sur les contrats existants, contribuer à la continuité de l'action commerciale pendant la phase d'exécution, assurer les renouvellements et réaliser les ventes additionnelles ;
- * Assurer le suivi de la satisfaction de ses clients : collecter et transférer les informations aux différents départements de la société et participer à la veille technologique ;
- * Maintenir, animer et développer le réseau de partenaires (distributeurs, apporteurs d'affaires, communautés) de l'entreprise pour les ventes indirectes ;
- * Pilotage d'un projet de l'espace de clients professionnels dans les franchises orange RDC.

mars 2021 / juil. 2021

Account Manager PME/TPE - Kinshasa

Orange RDC, Kinshasa

- * Etablir et maintenir des relations solides et durables avec les clients ;
- * Négocier des contrats et conclure des ententes pour maximiser les profits ;
- * Développer des relations de conseil de confiance avec les petites et moyennes entreprises ;
- * Assurer la livraison rapide et réussie en fonction des besoins et des objectifs du client ;
- * Développer de nouvelles affaires avec les clients existants et/ou identifier les domaines d'amélioration pour atteindre les objectifs de vente ;
- * Préparer les rapports sur l'état de comptes ;
- * Collaborer avec l'équipe de vente pour identifier et développer les opportunités sur le territoire ;
- * Aider à répondre aux demandes difficiles de clients ou escalader les problèmes au besoin ;
- * Mettre sur pieds les plans d'actions et stratégies pour réaliser les objectifs en acquisition de nouveaux abonnés et en revenu dans le segment Soho et TPE ;

* Assurer la prise en charge et le Pilotage avec les partenaires indépendants des activités de recrutement, de formation, de coaching et de développement de la performance de la force de vente de son territoire ;
 * Mettre en place par les partenaires des pools et de la tenue des briefs matinaux au cours desquels la revue des performances individuelles et la formation sur le plan de prime, les produits et services sont dispensés aux vendeurs ;
 * Développer un plan de déploiement des vendeurs pour la couverture totale de la zone ;
 Responsable de zone commerciale

juil. 2019 / févr. 2021

Commerciale administratif

Direction Orange énergie Orange RDC, Kinshasa

* Assurer la qualité de l'exécution de la stratégie de distribution et d'animation commerciale d'Orange énergie dans sa zone ;
 * Recruter et gérer la force de vente pour acquérir les ventes de qualité ;
 * Concevoir des stratégies de développement et de croissance du business dans la Zone ;
 * Traduire la stratégie de commerciale nationale en une stratégie locale en définissant les lignes d'action directrices dans le cadre des plans opérationnels pour l'équipe de la zone ;
 * Mettre sur pieds les plans d'action et stratégies pour réaliser les Target en acquisition (nouveaux abonnés orange énergie) e en revenu (réabonnements) dans la zone ;
 * Gérer l'approvisionnement de la boutique pour éviter la rupture de stock et assurer le respect des procédures de la logistique ;
 * Définir et coordonner du plan de déploiement terrain (Route plan, plan de couverture du marché) ;
 * Coordonner la mise en œuvre des activités d'animation commerciale ;
 * Assurer le développement d'une équipe efficace et effective dans sa zone à travers les programmes de coaching en vue de réaliser une exécution de qualité des activités commerciales ;
 ;
 * Manager le budget des activités commerciales de la zone, en vue d'en assurer l'optimisation et l'effectivité KPIS ;
 * Réaliser les objectifs de vente et mise en place du plan qui va permettre à l'équipe commerciale de réaliser les objectifs assignés par la société dans la Zone ;
 * Gérer et fidéliser le portefeuille clients ;
 * Partager des rapports réguliers et faire le suivi administratif de point de vente (la boutique).

déc. 2017 / juin 2019

Superviseur technico-commercial

Direction Orange énergie Orange RDC, Kinshasa

* Assurer la qualité de l'exécution de la stratégie de distribution et d'animation commerciale d'Orange énergie dans sa zone ;
 * Recruter et gérer la force de vente pour acquérir les ventes de qualité ;
 * Concevoir des stratégies de développement et de croissance du business dans la Zone ;
 * Traduire la stratégie de commerciale nationale en une stratégie locale en définissant les lignes d'action directrices dans le cadre des plans opérationnels pour l'équipe de la zone ;
 * Mettre sur pieds les plans d'action et stratégies pour réaliser les Target en acquisition (nouveaux abonnés orange énergie) e en revenu (réabonnements) dans la zone ;
 * Gérer l'approvisionnement de la boutique pour éviter la rupture de stock et assurer le respect des procédures de la logistique ;
 * Définir et coordonner du plan de déploiement terrain (Route plan, plan de couverture du marché) ;
 * Coordonner la mise en œuvre des activités d'animation commerciale ;
 * Assurer le développement d'une équipe efficace et effective dans sa zone à travers les

programmes de coaching en vue de réaliser une exécution de qualité des activités commerciales

;

* Manager le budget des activités commerciales de la zone, en vue d'en assurer l'optimisation et

l'effectivité KPIS ;

* Réaliser les objectifs de vente et mise en place du plan qui va permettre à l'équipe commerciale de réaliser les objectifs assignés par la société dans la Zone ;

* Superviser les techniciens pour la satisfaction de clients et le respect des procédures

;

* Gérer et fidéliser le portefeuille clients ;

* Partager des rapports réguliers et faire le suivi administratif de point de vente (la boutique).

août 2016 / nov. 2017

Délégué commercial

Orange RDC, Kinshasa

* Assurer la prospection, fournir toutes les informations sur les nouvelles activités du secteur

géographique. Chercher constamment à être au courant de tout développement et de tous projets

de la clientèle existante ou potentielle. Analyser et rapporter sur les activités de la concurrence afin d'adapter notre politique commerciale et marketing ;

* Visiter régulièrement les différents points de vente et dealers sous sa supervision et s'assurer de la satisfaction de la clientèle. Ce, suivant un plan de route hebdomadaire approuvé.

* Assigner les objectifs aux sales Officers et aux Freelancers et suivre leur réalisation.

* Surveiller la bonne tenue des feuilles de vente de la force de ventes sous sa responsabilité

afin de pouvoir déceler à temps toute anomalie (fraude, vol, baisse de ventes) ;

* Développer la capillarité commerciale (Points des ventes Etop up et Nomad) et assurer la

disponibilité des produits sur les points des ventes et éviter les ruptures de stock ;

* Animer les actions promotionnelles sur le terrain afin de réaliser les objectifs fixés;

* Elaborer chaque fin de semaine un rapport ayant un volet sur les réalisations de la semaine

achevée et un autre volet sur les objectifs de la prochaine semaine soumis à l'approbation.

juin 2015 / juil. 2015

Commercial manager intérimaire

Oasis SPRL Tigo RDC, Kinshasa

* Assurer la qualité de l'exécution de la stratégie de distribution et d'animation commerciale

sur le circuit indirect dans sa région commerciale ;

* Assurer l'effectivité et l'efficience dans l'utilisation des ressources mises à la disposition

de la région commerciale.

Route superviseur de Distribution

Department de Distribution management system

Oasis SPRL Tigo RDC, Kinshasa | Aout 2013 - Décembre 2014

* Assurer le contrôle du marché via les outils de vente ;

* Auditer la force de vente de son secteur commerciale ;

* Remonter les opportunités de vente ;

* Visiter les points de vente pour collecter les informations du marché sur la visibilité, la

disponibilité de stock, la vente journalière de produits Tigo contre les produits de la concurrence pour mieux faire la distribution et lutter contre la rupture de stock ;

janv. 2015 / juil. 2016

Area Manager sales and acquisition Département Sales and Distribution

Oasis SPRL Tigo RDC, Kinshasa

* Assurer la prospection, fournir toutes les informations sur les nouvelles activités du secteur

géographique. Chercher constamment à être au courant de tout développement et de tous projets

de la clientèle existante ou potentielle. Analyser et rapporter sur les activités de la concurrence afin d'adapter notre politique commerciale et marketing ;

* Visiter régulièrement les différents points de vente, Dealers et Super dealers sous sa supervision et s'assurer de la satisfaction de la clientèle. Ce, suivant un plan de route hebdomadaire approuvé.

* Assigner les objectifs aux sales Officers et aux Freelancers et suivre leur réalisation.

* Surveiller la bonne tenue des feuilles de vente de la force de ventes sous sa responsabilité

afin de pouvoir déceler à temps toute anomalie (fraude, vol, baisse de ventes) ;

* Assurer la Gestion de Stock ainsi que la Gestion du Cash du Shop sous sa supervision;
Surveiller les mouvements affectant le stock, programmer le réapprovisionnement afin de
maintenir un niveau de stock suffisant chez tous les acteurs de la distribution de son territoire de compétence
* Animer les actions promotionnelles sur le terrain afin de réaliser les objectifs fixés;
* Elaborer chaque fin de semaine un rapport ayant un volet sur les réalisations de la semaine
achevée et un autre volet sur les objectifs de la prochaine semaine soumis à l'approbation.

mai 2012 / déc. 2012

Agent Customer care

Oasis SPRL Tigo RDC, Kinshasa

* Recruter, former et suivre les points de vente chargés de faire de sims blanches pour
désengorger les shops Tigo et faciliter l'opération de sims blanches ;
* Création de points d'enregistrement des abonnés Tigo ;
* Collecter des fiches d'identification des anciens et nouveaux abonnés dans les points d'enregistrement.

mars 2009 / juil. 2013

Oasis SPRL Tigo RDC, Kinshasa

Team Leader de Freelancers

Département Sales and Distribution

Oasis SPRL Tigo RDC, Kinshasa | Mars 2009 - Juillet 2013

* Recrutement, formation, coaching et accompagnement des Freelancers sur terrain pour
l'acquisition de nouveaux abonnés Tigo utilisateurs de voice, data et tigo cash dans son
secteur commercial ;
* Création des Points d'activation fixe pour acquérir les nouveaux abonnés utilisateurs
voice,
data et tigo cash ;
* Lutter contre la rupture de stocks auprès des vendeurs ambulants et fixes.

oct. 2008 / déc. 2011

Sales officer

Oasis SPRL Tigo RDC, Kinshasa

* Distributeur d'unités électroniques et sims en gros chez les points de vente dans son
secteur
;
* Visite et création de points d'activation fixe de sims Tigo.

juil. 2008 / févr. 2009

Freelancer

Oasis SPRL Tigo RDC, Kinshasa

DIPLOMES ET FORMATIONS

/

Baccalauréat en commerciale et administrative - BAC
Groupe scolaire Sedeke - Kinshasa

/

Licence en Gestion financière des entreprises - BAC+3
ISTC - Kinshasa

COMPETENCES

Soho, TPE, Etop up, Nomad

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français