

Awa Coulibaly

Responsable commercial senior



Informations Personnelles

Adresse
70 000 Paris

Téléphone
+33 7 54 84 21 21

e-mail
evecoulibaly324@gmail.com

Linkedin
linkedin;com/in/charles

Langues

Anglais-Bilingue(C2)

Allemand-Courant(C1)

Informatique

Microsoft CRM et Selesforce

Base de données SQL

Certifications

03/2019

Certification **AKOR** en **Performance collective**

10/2014

Certification **AKOR** en **Relation client d'execption**

Responsable commercial B2B avec dix ans d'expérience dans la gestion de comptes clients et d'équipes commerciales dans les domaines de la haute technologie infrastructures reseaux et antennes de télécommunication). Apte à gérer de vastes équipes de commero aux tout en dogiquant mon savoir tare en strates e de marcne et d'acquisicion. e suls apte à alder Orange à développer sa clientèle B2B en ile-de-France et dépasser ses objectifs.

Experience Professionnelle

| | |
|-----------------|---|
| 01/2012–05/2020 | Responsable commercial B2B Celinex Telecom , Paris <ul style="list-style-type: none">Développer le portefeuille commercial (B2B] et fidéliser la clientèleGérer les grands comptes essentiels.Superviser une équipe de 20 commerciaux sédentaires et nomades.•Préparer et négocier les appels d'oftres. Resultats majeurs : <ul style="list-style-type: none">Augmentation du chiffre d'affaires annuel de 25% en moyenne sur les 5 dernières années.Création d'une équipe internationale concentrée sur les marchés frontaliers. |
| 06/2009–12/2011 | Commercial B2B Dell EMC France , Paris <ul style="list-style-type: none">Effectuer la prospection dans la France entière.Générer de nouveaux leads par démarchage.Convevoir et négocier les contrats.Poste obtenu suite à un stage de fin d'études. Résultats majeurs: <ul style="list-style-type: none">Acquisition et fidélisation du plus gros client du marché français.Plus faible taux de rabais accordés de l'équipe par contrat signé. |

Formation

| | |
|-----------------|---|
| 09/2008–06/2009 | Licence professionnelle commerce Akor Alternance Paris |
| 09/2006–06/2008 | BTS NRC (Négociation Relation Client) Akor Alternance Paris |

Compétences

- Gestion d'équipe commerciale d'envergure
- Stratégie commerciale et de marché
- Négociation et force de proposition
- Grand sens du relationnel
- Ouverture d'esprit
- Passion pour les hautes technologies