

MOUSSA KONATÉ



EXPÉRIENCES

Business Manager LAMARCK Group - Paris, Depuis octobre 2022

- Elaboration et mise en place de la stratégie commercial,
- Management et gestion d'équipe,
- Développement d'un portefeuille client déjà constitué et identification d'opportunités,
- Analyse et réponse aux besoins clients,
- Présentation des solutions retenus aux clients : Offres en assistance technique ou en dispositif,
- Veille au respect des processus et à la satisfaction du client,
- Sourcing, entretiens de recrutement, validation de candidature,
- Suivi des collaborateurs en mission,
- Définition des KPIs d'activité et production de reporting sur les performances commerciales
- **Résultats : 7 consultants placés dont 1 dispositif / +800K€ CA réalisé.**
- **Depuis 3 mois : Prise en charge d'un pôle de 30 consultants**

Business Manager NOEMI Conseil - Paris la Defense, 06/2020 - 08/2022

- Développement d'un portefeuille client (From scratch : Cold call, prospection, génération de lead, négociation & ouverture de compte)
- Analyser et diagnostiquer les besoins des clients,
- Déterminer, en lien avec la direction technique, les solutions les mieux adaptés,
- Présenter la solution retenue et la défendre auprès du client,
- Négociations commerciales,
- Recrutement des consultants : Sourcing, entretiens et validation des candidatures
- **Résultats : Sans référencement, 3 consultants placés / 350K€ réalisé.**

Business developer | Key account manager NEEDHELP - Paris 09/2019 - 12/2020

- Accompagnement parcours client,
- Gestion des relations fournisseurs,
- Développement commercial "B to C" & "B to B"
- Appel de lead pré-qualifié (100/150 calls per jours),
- **Résultats : 55k € CA/Mois**



FORMATION

Master : Grande Ecole - Option finance
EM Normandie - Caen, 06/2022

BTS : Comptabilité & Gestion
Sèvres, 01/2016

COORDONÉES

📍 18 rue Rabelais 92170 Vanves

☎ +336 46 16 29 25

✉ Moussa.filly.konate@gmail.com

RÉSUMÉ PROFESSIONNEL - 5 ans d'expériences

Avec 5 ans d'expérience confirmée dans des rôles influents, mon parcours est marqué par une croissance significative du chiffre d'affaires et l'expansion réussie des portefeuilles clients. Mon approche, axée sur le développement de relations solides, associée à la détection d'opportunités et une compréhension approfondie des besoins des clients, illustre mon engagement à devenir un partenaire plutôt qu'un simple "fournisseur".

COMPÉTENCES

- Gestion de projets
- Leadership
- Relation client
- Aisance relationnelle
- Environnement CIB
- Systèmes d'informations

LANGUES

- **Anglais**
Expérimenté (C2)
TOEIC : 880/990