

# ERIC BENINGA

Responsable Commercial | Développement Commercial | Gestion de Portefeuilles Grands Comptes et de la Relation Client

Professionnel en stratégie commerciale, spécialisé dans l'expansion de marchés et la gestion de grands comptes, avec une approche orientée résultats et satisfaction client. Expérience solide dans le pilotage de la croissance et le renforcement de partenariats durables.

## CONTACT



+33 643943083



eric.beninga1@gmail.com



linkedin.com/in/eric-beninga



31650, Toulouse

## COMPETENCES

- Négociation commerciale & Gestion de comptes clés
- Développement de stratégies de vente & prospection
- Management et formation des équipes commerciales
- CRM (Salesforce, HubSpot), SaaS, Fintech
- Logistique & Supply Chain
- Marketing numérique

## LANGUES

- Français : Langue maternelle
- Anglais : Professionnel

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

### ● Responsable de secteur Auvergne-Rhône-Alpes

INFINIT | Nov 2023 - Juillet 2024

- **Interaction directe avec les clients:**
- Gestion du cycle de vente complet, de la prospection à l'activation.
- Présentations logiciel, 48 visites clients par mois.
- Suivi client post-vente pour évaluer la satisfaction client.
- Résultats : Croissance du taux de conversion de 3% en 6 mois.

### ● Responsable Commercial

TOTALENERGIES TCHAD | Avr 2013 - Déc 2022

- **Gestion et Fidélisation de Portefeuille Clients:**
- Elaboration et mise en œuvre de stratégies commerciales pour réaliser les objectifs de vente annuels.
- Amélioration de la satisfaction client à 85% via des visites régulières et la gestion des réclamations.
- **Négociations et gestion de partenariats:**
- Négociation et signature de contrats clés, générant des revenus additionnels de 20 % par an.
- Formation et pilotage d'une équipe de 6 commerciaux.
- **Optimisation des processus d'approvisionnement:**
- Élaboration de stratégies d'optimisation de la chaîne logistique et ajustement des niveaux de stock pour minimiser les ruptures.
- Suivi des appels d'offres et gestion de la stratégie d'achats.

## FORMATIONS

- 2023  
**Master en Logistique & transport**  
*IST Antananarivo, Madagascar*
- 2004  
**Maitrise en Gestion commerciale & financière**  
*IAEC, Togo*
- 2003  
**Licence en gestion commerciale**  
*INTEC, Côte d'Ivoire*

## Responsable de Comptes Entreprises

COMMERCIAL BANK | Fév 2009 - Mars 2013

- **Gestion de portefeuilles et conseil aux entreprises :**
- Supervision d'un portefeuille de clients d'une valeur de 18 millions d'euro dans divers secteurs tels que la finance, l'énergie et les services aux entreprises.
- Conseil auprès des entreprises clientes pour l'optimisation de leurs processus de gestion.
- Établissement et suivi des budgets annuels, avec un taux de respect des objectifs financiers de 90%.

## PASSIONS

- **Sports:** Basketball, tennis et football ; bénévole au sein de l'association Basket Saint Orens.
- **Voyages:** Exploration de l'Afrique et de l'Europe, avec un intérêt pour la découverte des cultures locales.

## EXPERIENCE COMPLEMENTAIRE

### Consultant en certification d'équipements électroniques | Avr 2012 - présent

- Gestion des demandes d'homologation d'équipements électroniques au Tchad pour des organismes tels que Dekra testing and certification, Cetecom GmbH, Bam consulting.