

JUNIOR MARKETING SPECIALIST

MAWUSSI Caleb

Tél : 93 19 51 37 / 71 87 32 62

Né le 01-08-1997 à Lomé

Courriel : joelmawussi@gmail.com



Spécialiste en stratégie digitale et commerciale, fort de 6 ans d'expérience dans le marketing numérique, la gestion de projets et l'optimisation de campagnes. Expertise en communication et en négociation, avec une capacité prouvée à dépasser les objectifs de performances.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES :

Sept. 2023 - Août 2024 GPCE Responsable Marketing

- Gestion de la relation client
- Gestion de campagne publicitaire en ligne et offline
- Gestion de projets marketing en ligne et offline
- Gestion d'équipe
- Optimisation des résultats et veille

Fév. 2022 - Sept. 2023 Live Y Dream Chargé d'études Marketing

- Études de marchés
- Collecte, traitement des données et élaboration de la stratégie pour les campagnes marketing numérique
- Etude statistique des données marketings et analyse des résultats
- Gestion de la relation client
- Gestion d'équipe
- Optimisation des résultats et veille

Oct. 2020 - Jan. 2022 ELKOS Agent commercial

- Prospection en ligne et sur le terrain
- Gestion de la relation client
- Marketing B to B et B to C

Av. 2018 - Jun. 2020 AJECC Chargé de communication

- Chargé de la recherche et de la négociation des partenariats et des financements
- Rédaction et gestion des projets visant à lutter contre le changement climatique
- Sensibilisation de la population sur les enjeux liés aux changements climatiques
- Gestion d'équipe

COMPÉTENCES :

- Stratégie numérique et gestion de campagnes
- Création et gestion de sites web
- Négociation commerciale et partenariats
- E-commerce et gestion de plateformes en ligne
- Gestion de projets et leadership
- Compétences en communication et branding

PROJETS :

- Elaboration et mise en œuvre d'un plan commercial :
 - Développement d'une stratégie commerciale globale pour une entreprise, intégrant l'analyse de marché, la segmentation et le ciblage client.
 - Organisation et gestion des campagnes publicitaires multicanales propulsant considérablement les ventes
 - Collaboration avec les équipes internes pour assurer l'alignement des actions commerciales et marketing, maximisant ainsi les résultats.
- Marketing B to B pour l'installation d'infirmières en entreprise :
 - Conception et mise en œuvre d'une stratégie marketing B to B pour une société spécialisée dans la vente d'équipement médicaux et laboratoire.
 - Négociation et conclusion de contrats majeurs avec les grandes entreprises comme LCT, MIBEM, SIVOP, SNPT.
- Partenariats institutionnels pour une association
 - Gestion de la communication institutionnelle pour une association en mettant en œuvre des stratégies de relation publique et partenariats.
 - Obtention de partenariats stratégiques avec des institutions de premier plan telles que l'Union européenne et la GIZ, renforçant ainsi la visibilité de l'association.
 - Coordination des actions de communication liées à ces partenariats, garantissant une exécution alignée sur les objectifs communs.

FORMATION ACADEMIQUE :

- **Formation en cours** : Développement Web (Agence Universitaire de la francophonie AUF)
- **Formation en cours** : Marketing Numérique (Agence Universitaire de la francophonie AUF)
- **Juillet 2024** : Permis de conduire catégorie B
- **Mars 2023** : Certificat d'anglais niveau intermédiaire B2 (Laboratoire des Langues Etrangères)
- **Mousson 2019-2020** : Licence en Marketing et Stratégie (Université de Lomé)
- **Juin 2014** : Baccalauréat série D (Collège NDE)

LANGUES ET LOISIRS :

Langues : Français C2 ; Anglais B2 ; Allemand A2

Loisirs : Création de contenu, Evènement de réseautage, Lecture, Voyage

PERSONNES DE REFERENCE :

- **Alain SALOMON**, ingénieur spécialiste télécom MTN BENIN, Tél : +229 96 77 35 27
- **Ulrich Francy CHADARE**, responsable de LIVE Y DREAM, Tél : 97 37 45 60
- **Kossi AGBEKOE**, directeur général de la société ELKOS, Tél : 90 17 14 03
- **ASSIH Eyana Germain**, Président d'AJECC, Tél : 91 39 17 03