

Djeneba Koda  
SANOGO

Responsable  
commercial senior



## Informations Personnelles

Adresse

75 000 Paris  
Téléphone

+33 7 54842121

e-mail

charles.sarte@gmail.com

LinkedIn  
[linkedin.com/in/charles sartrezety](https://linkedin.com/in/charles sartrezety)

## Langues

Anglais -Bilingues (C2)

## Formation

09/2008- 06/2009 **Licence professionnelle commerce**  
**Akor Alternance**  
Paris

09/2006- 06/2008 **BTS NRC ( Negociation Relation Client)**  
Akor Alternance  
Paris

Allemand -Courant (C1)

## Informatique

Microsoft CRM et Solesforce

Base de données SQL

## Certifications

03/2019

Certification AKOR en performance collective  
10/2014

Certification AKOR en Relation Client d'exception

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 réseaux et antennes de télécommunications). Apte à gerer de vastes équipes de commerciaux tout en appliquant mon savoir faire en strategie de marché et d'acquisition. je suis apte à aider Orange à développer sa clientèle B2B en Ile de France et dépasser ses objectifs

## Expérience professionnelle

01/2012 - 05/2020 **RESPONSABLE COMMERCIAL B2B**  
**CELLEX TELECOM, PARIS...**

- Développer le portefeuille commercial B2B et fidéliser la clientèle
- Gerer les grands comptes essentiels
- Superviser une équipe de 20 commerciaux sédentaires et nomades
- Préparer et négocier les appels d'offres

### Résultats majeurs:

- Augmenter 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**

- Effectuer la prospection dans la France entière
- Générer de nouveaux leads par démarchage
- Concevoir et négocier les contrats
- Poste obtenu suite à un stage de fin d'études

### Résultats majeurs:

- Acquisition et fidélisation du plus grand client du marché français
- Plus faible taux de rabais accordé de l'équipe par contrat signé

## Formation

09/2008- 06/2009 **Licence professionnelle commerce**  
**Akor Alternance**

Paris

09/2006- 06/2008 **BTS NRC ( Negociation Relation Client)**  
Akor Alternance  
Paris

## Compétences

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