

Business Developer & Project Manager

Mon C.V.

Gestion de Projets / Elaboration & Application de Stratégies commerciales / Analyse de marché / Veille / Négociation / Communication / Networking / Prospection / Gestion de portefeuille clients / Maîtrise des outils CRM / Collecte & Analyse de données / Relations publiques / Conduite du changement...

BOGLA Yawovi Mikafu-Ata

Homme, 35 ans, Togolais / Djidjolié, Lomé - TOGO / +228 90 15 63 46 / davidbogla@gmail.com



FORMATIONS & CERTIFICATIONS

Juil. – Nov. 2025
Paris - France

Formation à distance en Marketing Numérique + Pratique Professionnelle
*Organisation Internationale de la Francophonie « **Projet D-CLIC** »*

2017 - 2018
Tunis - Tunisie

Master 2 en Marketing « Gestion de la Relation Client »
SupTech University Tunis

2015 - 2017
Tunis - Tunisie

Master 1 & 2 en Management « Création et Gestion de Projets »
Institut d'Administration des Entreprises de Tunis (IAE Tunis)

2008 - 2015
Tunis - Tunisie

Licence 1 & 2 en Marketing et stratégies + Licence 3 en Management
Université Catholique Ouest Africaine + Université Internationale de Tunis

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Janv. 2024 - Déc. 2025
Lomé - Togo

Business Developer - AGECET-BTP

Secteur / Poste occupé : **Bâtiments Travaux Publics / Adjoint au Directeur « Développement & Stratégies »**

Missions réalisées :

- Audit organisationnel et communicationnel interne et propositions d'actions,
- Maintien et développement des relations publiques,
- Prospection et recrutement de plus de 5 nouveaux partenaires,
- Prospection et évaluation de plus de 2.000 appels d'offres,
- Montage des dossiers de soumission de plus de 150 Appels d'Offres,
- Analyses comparatives des offres avec la concurrence et proposition de plans d'actions, Conseiller en communication, Gestion des contentieux et des crises...

Août 2017 – Sept. 2024
Tunis - Tunisie

Project Manager - Clinique de l'espoir

Secteur / Poste occupé : **Médical / Responsable Patientèle Internationale**

Missions réalisées :

- Elaboration et application de stratégies business,
- Prospection de plus de 200.000 patients (Mailing, Phoning, B to B & B to C),
- Informations, Négociations et Réalisation de devis,
- Accueil, Suivi après opération/traitement de plus de 1.500 patients,
- Mise en place et du CRM Bitrix24 au sein de la société, Analyses comparatives des offres avec la concurrence et proposition de plans d'actions...

Oct. 2018 – Août. 2024
Tunis – Tunisie

Business Developer - Institut Africain de Hautes Formations de Tunis - IAHF

Secteur / Poste occupé : **Enseignement Supérieur / Conseiller Managérial**

Missions réalisées :

- Conseiller en management stratégique, tactique & opérationnel auprès de la direction, en charge du développement de la marque IAHF,
- Chargé de prospection Internationale (Stratégies, Applications et Suivis),
- En charge des étudiants internationaux, de la gestion des conflits et des crises
- Collecte et Analyse des performances pour prise de décision, Proposition de plans d'actions correctifs et/ou préventifs selon les tendances,
- Propositions d'actions de sponsoring et d'événementiel, Traitement des demandes de sponsoring et d'événementiel adressées à l'institut,
- Mise en place d'une veille concurrentielle, Programmation et Organisation de plus de 100 activités de communication, médias et extras universitaires,

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Sept. à Oct. 2016
Tunis -Tunisie

Chargé de Mission du Projet, Prospection et de Promotion de l'Institut d'Administration de Tunis – IAE Tunis

Secteur / Poste occupé : Enseignement Supérieur / Voyageur Représentant

Missions réalisées :

- Elaboration du projet et mise en place de la stratégie, notamment le plan média,
- Déplacement en tournée Ouest Africaine sur le Sénégal, la Guinée, le Mali, le Burkina Faso, le Bénin et le Togo),
- Tournée des lycées pour la prospection des futurs bacheliers, tournée Télés et Radios pour la publicité,
- Signature de 18 partenariats avec des institutions publiques / privées pour les échanges d'étudiants et d'enseignants,
- Recrutement de plus de 25 étudiants pour un CA cumulé total de +200.000 euros pour un coût total de 8.000 euros

Mai à Oct. 2015
Tunis-Tunisie

Technico-commercial - Pegasio International,

Secteur / Poste occupé : Comptabilité / Technico-Commercial

Missions réalisées :

- Implémentation de plans d'actions commerciaux validés par la hiérarchie,
- Prospection de plus de 20.000 clients et plus de 300 RDVs pris,
- Ventes de plus de 250 services aux clients,
- Suivi de plus de 150 clients en Service Après Ventes, Fidélisation des clients,
- Production de rapports d'actions et propositions d'actions correctives...

Mars 2013 à Mars 2014
Lomé - Togo

Responsable des Ventes à CreativeWeb

Secteur / Poste occupé : NTIC / Responsable des Ventes

Missions réalisées :

- Elaboration et implémentation de stratégies Commerciales et Marketing,
- Prospection de plus de 5.000 clients (Mailing, Phoning, B to C, B to B),
- Ventes de plus de 10.000 produits et services aux clients
- Service Après Ventes auprès de plus de 100 clients, Fidélisation des clients,
- Production de rapports d'actions et propositions d'actions correctives...

LANGUES

Français : Parlé (Courant) / Ecrit (Courant) / Lu (Excellent) / Ecoute (Excellente)

Anglais : Parlé (Bon) / Ecrit (Moyen) / Lu (Bon) / Ecoute (Bonne)

LOGICIELS

Pack Office, Canva, SPSS, MS Project, Bitrix24, Salesforce, Power BI...

CENTRE D'INTERÊTS

Humanitaire, Social, Géopolitique, Communication, Développement personnel, Evènementiel, Football, Tennis, Informatique, Voyages, Débats, Prise de parole en public, Musique...