

Coulibaly Fanta

Responsable commercial senior



Informations Personnelles

Adresse
75 000 Paris

Téléphone
+33 7 54 84 21 21

e-mail
fantacoulibaly101@gmail.com

Linkedin
linkedin.com/in/fantacoulibaly

Langues

Anglais - Bilingue (C2)

Allemand - Courant (C1)

Informatique

Microsoft CRM et Salesforce

Base de données SQL

Certifications

03/2019
Certification AKOR en Relation client d'exception

03/2019
Certification AKOR en performance collective

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 télécommunication). Apte à gérer de vastes équipes de commerciaux tout en appliquant mon savoir-faire en stratégie de marché et d'acquisition. Je suis apte à aider Orange à développer sa clientèle B2B en île-de-France et dépasser ses objectifs.

Expérience Professionnelle

01/2012 - **Responsable commercial B2B**

05/2020 **Cellnex Telecom, Paris**

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

06/2009- **Résultats majeurs :**

- 12/2011
- Augmentation du chiffre d'affaires annuel de 25% EN moyenne sur les 5 dernières années.
 - Création d'une équipe internationale concentrée sur les marchés frontaliers.

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 gros client du marché français.
- Plus faible taux de rabais accordés de l'équipe par contrat signé.

Formation

09/2008 - **Licence professionnelle commerce**

06/2009 **Akor Alternance**
Paris

09/2006 - **BTS NRS (Négociation Relation Client)**

06/2008 **Akor Alternance**
Paris

Compétences

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