

# GERMANN SANDES

## COMMERCIAL DIGITAL

+237 675-11-33-36  
germanntech@gmail.com  
douala cite des palmiers

### à propos

Commercial dynamique et motivé, spécialisé dans la transformation digitale des ventes B2B. Fort d'1 an d'expérience, j'allie expertise sectorielle (agroalimentaire) et maîtrise des outils digitaux pour générer du lead, convertir et fidéliser les clients à distance, avec un historique prouvé de dépassement d'objectifs.

### Compétences

- **Connaissance des enjeux digitaux du secteur** (e-commerce B2B, traçabilité, mise en marché en ligne)
- Expertise en gestion de comptes clés et en ventes consultatives
- Maîtrise des analyses de marché, des KPIs et des prévisions de vente
- Maîtrise des outils CRM
- Langues : Français (natif), Anglais (professionnel)

### Expériences Professionnelles

#### Commercial Digital - Minoterie Moderne Saker

Depuis novembre 2025

- Développement d'un portefeuille clients représentant une augmentation de X % du chiffre d'affaires annuel
- Gestion et négociation avec des professionnels de santé (pharmacien, médecins, établissements de santé)
- Présentation et promotion de nouveaux produits pharmaceutiques auprès des clients.
- Collaboration avec les équipes marketing pour ajuster les stratégies commerciales en fonction des tendances du marché
- Formation et accompagnement des nouveaux collaborateurs sur les techniques de vente et les caractéristiques des produits

#### Administrateur de vente - Minoterie Moderne Saker

avril 2023 - novembre 2025

- Préparation des devis, contrats et propositions commerciales
- Suivi et mise à jour du pipeline des ventes (opportunités)
- Gestion des commandes et coordination avec la logistique/facturation
- Archivage et classement des documents commerciaux

### Formation

#### Baccalaureat scientifique

lycee de japoma Douala  
Septembre 2020 - juin 2021

#### Licence en physique

universite de douala  
Septembre 2021 - juin 2023

#### BTS(BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR) en Genie logiciel

ISTA  
Octobre 2024 jusqu'à nos jours

### Réalisations Clés

- Augmentation du chiffre d'affaires de X % sur 3 ans
- Récompensé par le prix Messagem pour la meilleure performance commerciale en 2023
- Lancement réussi d'un nouveau produit dans une région à fort potentiel, avec [chiffres ou impacts]

### Loisirs

Voyage, football, lecture