

M. TIDIANE BAH

07.51.38.34.67

bahtidiane1@hotmail.fr

31 rue Jacqueline Auriol
31400 Toulouse

Permis B + Voiture

Compétences



Fidélisation

Prospection

Négociation

Marketing

Management

Gestion de Projet

Gestion des risques

Stratégie commerciale

Assistant chef de projet

Ressources Humaines

Langues et Informatique

Français : Bilingue

Anglais : Moyen

Gantt project

Lime survey

MS project

Microsoft office

Centres d'intérêt

Basket-ball

Cinéma

Lecture

Voyages

CHARGÉ COMMERCIAL

Autonome - Dynamique – Polyvalent – Esprit d'équipe – Bon relationnel

Expériences professionnelles



2019 - 2020 : CHEF DE PROJET agroalimentaire Guinée (1 an)

- Mettre en place une structure agricole d'acajou
- Élaborer le budget d'investissement, réaliser les dossiers administratifs
- Négocier les matières premières et constituer les équipes de travailleurs
- Contrôler et gérer le stock des matières premières

2017- 2019 : CHARGÉ COMMERCIAL Nosh (entreprise alimentaire) Toulouse (1an et 5 mois)

- Établir et diffuser un cahier de charges pour sélectionner et négocier les fournisseurs
- Élaborer les budgets d'investissement, gérer le portefeuille du projet (150K €)
- Organiser et gérer les plannings
- Renseigner et gérer le stock alimentaire et non alimentaire
- Établir la promotion digitale du magasin (site internet, réseaux sociaux)
- Saisir tous les flux entrants et sortants pour garantir la traçabilité des opérations
- Effectuer des démarches b to b et mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle

2016 - 2017 : CHEF DE PROJET ASSISTANT tvet academy Toulouse (6 mois)

(Organisme de formation dans les pays sous-développés)

- Conduire une étude pour la mise en place d'un centre de formation professionnel en Guinée
- Négocier avec les partenaires institutionnels
- Faire une veille documentaire en utilisant les outils bureautiques (traitement de texte, tableur etc.)
- Effectuer des comptes rendus des toutes les informations importantes à la qualité de la relation avec les institutions guinéennes

2016 : CHARGÉ COMMERCIAL intermarché (grande distribution) Toulouse (3 mois)

(Rayon ultra frais, halal et asiatique)

- Rechercher de fournisseurs et effectuer des négociations b to b
- Responsable b to b avec des restaurateurs pour l'approvisionnement de produits
- Gestion du marché de fournisseurs
- Vérifier les catalogues promotionnels
- Analyser la performance de chaque produit et participer à la réorganisation des rayons
- Assurer le suivi commercial et administratif des rayons
- Captiver et fidéliser les clients potentiels en tissant une relation de confiance

Formations et Diplômes



2017 : Master 2 Management de Projets Industriels

Université Toulouse 2 Jean Jaurès

2016 : Master 1 en Innovation par l'Économie Sociale et les TIC

Université Toulouse 2 Jean Jaurès

2015 : Licence Économie Et Sociologie

Université Toulouse 2 Jean Jaurès