Abel Roger SENGOMONA

6, chemin de la Calèche 91.160 - Longjumeau ፪ 06 61 81 82 30

E-mail: abelroger@hotmail.fr
Permis B - Mobilité IDF

Commercial

Domaines de compétences

Management

- ◆ Animation et Coordination de l'Equipe de Vente : 12
 - Définition des objectifs; Négociation de contrats de vente; Développement du Chiffres d'Affaires; Encadrement de l'équipe commerciale; Animation commerciale: programme d'incentive des commerciaux; Définition plan Marketing
- Gestion des Ressources Humaines
 - Embauches, Evaluations, Formation
- Gestion des Ressources Equipe Technique Suivi de projets

Gestion

- ◆ Tableaux de Bord, Suivi Business : MS Dynamics, SAGE
- Reporting auprès de la Direction Générale
- ◆ Analyse et Optimisation des Coûts
- Budgets Prévisionnels, Investissements, Achats, Sous-Traitance, Stock
- ◆ Suivi et Gestion Fret Aérien et Maritime
- Microsoft Office

Commercial

- ◆ Stratégie, Politique Commerciale et Plans d'Actions
- Suivi des Clients Institutionnels et Grands Comptes Privés
- ◆ Négociation Contrats (Marchés Privés, Marchés Publics)
- Promotion de l'Image, de la Notoriété de l'Entreprise et des savoir-faire de l'Entreprise
- Relation Affréteur : expédition/réception matériels

Technique

- Projets structurants
- Informatique distribuée
- Coordination, Analyse et Optimisation des offres
- Veille Technologique

Parcours Professionnel

| COMFARTH FRANCE | Société de Services de la Relation Clients |
|-----------------|--|

Depuis Mai 2018 Chargé de Missions : SONEPAR - Groupe La Poste (Direction Grands Comptes) - RICOH - PHENIX

OFIS COMPUTERS Société de Services et de Prestations Informatiques - FAI - Sécurité Electronique - Centre de

Formation (400 salariés - 2 Agences : Pointe-Noire et Brazzaville - Congo – 18,3 M€ de CA)

2013-2017 Directeur des Opérations Commerciales - OFIS Agence de BRAZZAVILLE (CONGO)

<u>PI SERVICES FRANCE</u> Société de Services et de Prestations Informatiques (80 salariés - 3 Filiales)

2007-2013 Directeur Commercial - Filiale Afrique

MICROSOFT FRANCE Editeur et leader mondial de logiciels (1200 personnes, CA +6,5 Milliards d'Euro)

2003-2006 Ingénieur d'Affaires Grands Comptes Secteur Public Ile de France

1997-2002 Ingénieur Commercial

1994-1996 Conseiller Commercial Résident

1990-1993 Télé Commercial

<u>UNISYS FRANCE</u> Constructeur Informatique américain (700 personnes, CA : 25 Millions d'Euro)

1989-1990 Vendeur - Service Consommateurs

<u>Groupe Bernard Julhiet</u> Groupe Phone Marketing

1987-1989 Télévendeur – Superviseur

FORMATION: BAC + 5

1986 UNIVERSITÉ DE PARIS 1 SORBONNE - DEA Droit Privé, Anthropologie Juridique

CENTRES D'INTERETS

- Le commerce et les échanges
- La vente B To B Services aux clients
- Les Nouvelles technologies de l'information et de la communication
- Les sports d'équipe

<u>REMUNERATION SOUHAITEE:</u> 30K€ nets/An