

# Imoran Touré

responsable  
commercial senior



## Informations Personnelles

### Adresse

75 000 Paris

### Téléphone

+33 7 54 84 21 21

### e-mail

charles.starte@gmai.com

### LinkedIn

linkedin.com/in/charlesstratezety

## LANGUES

Anglais-Bilingue(C2)

Allemand-courant(C1)

## Informatique

Microsoft CRM et Salesforce

Base de données SQL

## Certifications

03/2019  
Certification AKOR en Performance collective

10/2014  
Certification AkorenRelation client d'exception

Responsable commerciale B2B avec dix ans d'expériences dans la gestion de compte clients et d'équipes commerciales dans les domaines de haute technologie (infrastructures réseaux et antennes de télécommunication). apte à gérer de vastes équipes commerciales 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.

## Expériences professionnelles

01/ 2012-  
05/2020

### RESPONSABLE COMMERCIAL B2B

Celinex telecom, Paris

- Développer la 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.

#### Résultats majeurs :

- 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 ECM FRANCE, PARIS

- Effectuer la prospection de la France entière.
- Générer de nouveaux leads par démarchage.
- concevoir et négocier les contacts.
- poste obtenu suite à une stage de fin d'études.

#### Résultats majeurs:

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

## FORMATION

09/ 2008-  
06/2009

### Licences Professionnelle commerciale

Akar Altenace

Paris

09/ 2009-  
06/2008

### BTS NRC (négociation relation client )

Akar Altenace

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