


Djire kadia	
Responaible commercial senoir	
	
personnelles	
Adresse 75000 Paris	
Telephone +33 754 84 21 21	
e-mail djirekadia97@gmail.com	
Linkedin Linkedin.com/incharlesartrezety	
Langues	
Anglais-Bilingue(cv2) <div><div></div></div>	
Alemand-courant(cv1) <div><div></div></div>	
Informatique	
Microsoft CRM rt salesforte <div><div></div></div>	
Base de donnees SQL <div><div></div></div>	
certifications	
03/2019 certification AKOR en performance colectivite	
10/2014 certification AKOR en Relation client d'exception	

responsable commerciale B2B avec dix ans d’experience dans la gestion de compte client et d’equipes commerciaux dans les domaines de la haute technologie (infrastructure reseaux et alterne de telecommunication) .Apte a gerer de vastes equipes de commerciaux tout appliquant mon savoir -faire en strategie de marche et d’acquisition. je suis apte a aider orange a developper sa clientele B@B en il de france et depasser ses objectifs.

Experiance professionnelle

01/2012-
05/2020

Responsable commercial B2B

cellnex Telecom.paris

- Developper le portefeuilles commercial(B2B)et fideliser la clientele.
- Gerer ls grands compte essentiels
- supervise une equipe de 20 commerciaux sedentaires et nonades.
- Preparer et negocier les appel doffres.

Resultats majeurs

- Augmentation du chiffre d’’affaires annuel de 25% en moyenne sur les 5
- derniere annees.
- creation d’une equipe internationale concentres sur le marches
- frontaliers.

06/2009-
12/2011

commercial B2B Dell EMC France, paris

- Effectuer la prospection dans la france entiere.
- Generer de nouveaux leads par demarchage.
- convevoir et megoier les contrats
- poste obtenu suite a un stage de fin d’etudes.

Resultats majeurs

- acquisition et fidelisation du plus gros client du marche francais.
- Plus faible taux rabais accordes de l’equipe par comtat signe.

Formation

09/2008-
06/2009

Licence Professionnelle commerce Akor Alternance paris

09/2006-
06/2008

GTS NRC(Negociation relation client) Akor Alternance paris

competences

Gestion d’equipe commerciad’envergure
strategie commerciale et de marche
negociation et force de proposition
Grand sens du relationnel
ouverture d’expeit
passion pour les hautes technologies