

Lanciné Keita

Responsable commercial senior



Informations Personnelles

Adress

75 000 Paris

Téléphone

+33 7 54 84 21 21

e-mail

charles sarte@gmail.com

Linkedin

linkedin.com/in/charlessartezety

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 **AKOR en Relation client d'exception**

Responsable commercial B2B avec dix ans d'expérience dans la gestion de comptes des clients et d'équipes commerciales dans les domaine de la haute technologie (infrastructures réseaux et antennes de télécommunication). Apte à gérer de vastes équipes de commerciaux tout en appliquant mon savoir faire en strategie de marché et d'acquisition. je suis apte à aider Orange à développer sa clientèle B2B en Ile-de-France et dépasser ses objectifs.

Expérience Professionnelle

01/2012 -
05/2020

Responsable commercial B2B

Celinex Telecom, Paris

- Développer le portefeuille commercial (B2B) et fidéliser la clientèle.
- Gérer les grands comptes essentiels.
- Superviser une équipe de 20 commerciaux sédentaires et nomades.
- Préparer et négocier des 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 concentré sur les marchés frontaliers.

06/2019 -
12/2011

Commercial B2B

Dell EMC France, Paris

- Effectuer la prospection dans la France entière.
- Gérer de nouveaux leads par démarchage.
- Convevoir et négocier les contrats.
- Poste obtenu suite à un stage de fin d' études.

Résultats majeurs:

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

Formation

09/2008 -
06/2009

Licence professionnelle commerce

Akor Alternance

Paris

09/2006 -
06/2008

BTS NRC (Négociation Relation Client)

Akor Alternance

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