

# Lanciné Keita

Responsable commercial senior



## Informations Personnnelles

### 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