

# Laurent ABEMANGO

127 avenue Jean Jaurès  
93000 Bobigny

Mobile: 07.82.04.57.53.

Email: [abemango.laurent@gmail.com](mailto:abemango.laurent@gmail.com)

---

## PROFIL PROFESSIONNEL

Professionnel enthousiaste, rigoureux et dévoué avec une vaste expérience dans tous les domaines de la vente à la gestion de stock et un excellent sens relationnel. Je suis un leader dynamique qui est en mesure de motiver les autres pour atteindre les objectifs, je peux démontrer une forte capacité à gérer des projets, de la conception jusqu'à la réalisation réussie. Proactif avec une approche logique, je travaille efficacement même dans un environnement sous pression.

---

## OBJECTIF

Je cherche actuellement à progresser vers un poste de management dans le secteur du commerce de détail,

---

## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

**2012-2016 : MEMEDOZZIT.COM**

### ASSISTANT DIRECTEUR COMMERCIAL (2015-2016)

- Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise, à partir de la stratégie de l'entreprise
- Fixer les objectifs commerciaux et les axes prioritaires de communication, promotion, marketing.
- Diriger et accompagner l'équipe commerciale.
- Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise.
- Participer à la négociation sur certains comptes stratégiques ressources et distribution.
- Etre attentif aux évolutions du marché et aux offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise.
- Gérer le stock, inventaire et réassort.
- Gérer les relations commerciales avec les clients et les fournisseurs (gestion des envois, des réceptions et résolution des litiges).
- Reporter à la Direction Commerciale.

### ASSISTANT DIRECTEUR RECHERCHE & DEVELOPPEMENT (2012-2016)

- Concevoir, définir et effectuer les travaux de conception et de développement des nouveaux produits, ainsi que les études d'amélioration des produits et procédés existants.
- Réaliser des recherches appliquées, des études, des mises au point, des analyses, des essais, ou la mise en oeuvre des innovations.
- Trouver les ressources et les partenaires nécessaires à la conception et la réalisation de nouveaux produits ou de produits existants.
- Superviser, motiver et développer des équipes de créatifs

---

## **EXPERIENCE PROFESSIONNELLE (suite).**

**2012-2013 :**            ***RATP / Régie Autonome des Transports Parisiens.***

### **AGENT ANIMATEUR MOBILE (2013)**

- Accueillir les clients en répondant à leurs attentes et en les renseignant.
- Contribuer au bon déroulement des déplacements des voyageurs.
- Garantir l'information des voyageurs dans l'élaboration de leurs itinéraires et en cas de perturbation.
- Assurer le service lié à la vente (vente des titres, SAV) et l'activité promotionnelle.
- Garantir la maîtrise des lieux et du territoire par la vérification et le contrôle des titres de transport.
- Gérer les flux et canaliser les voyageurs.
- Maintenir le bon fonctionnement des équipements.

### **AGENT DE REGULATION (2012-2013)**

- Veiller par ma présence à la sécurité des voyageurs sur les quais.
- Aider, lors de la montée et de la descente des voyageurs, à la fermeture des portes des RER et Métros.
- Renseigner et Orienter les voyageurs en situation normale et en situation perturbée.
- Signaler tout dysfonctionnement sur les quais.

**2006-2011 :**            ***WEB DESIGNER / FREE LANCE.***

- Etre à l'écoute des besoins et des souhaits des Clients et les Conseiller.
- Conceptualiser et Créer une identité visuelle (Logos, Design, Charte graphique..) correspondant aux attentes des Clients.
- Créer des pages et des sites internet.
- Assurer le service Après-Vente (Relation avec les Hébergeurs)

**2002-2006 :**            ***I.C.T.S.***

### **OPERATEUR DE SURETE AEROPORTUAIRE (Double Agrément).**

- Accueillir les passagers et procéder à leur inspection.
- Analyser les bagages des passagers sur appareils Rayons X et sur Tomographes.
- Connaître et Respecter rigoureusement les procédures de Sûreté mises en place.

**1994-2001 :**            ***BACKSTAGE (Paris 9eme).***

### **CONSEILLER DE VENTE.**

- Accueillir et Conseiller les clients.
- Etre à l'écoute des besoins et des souhaits des Clients.
- Vendre les instruments et les accessoires.
- Mettre en place les instruments dans le magasin.
- Animation Commerciale.

---

## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE ( fin).

**1992-1993 :**            ***GENERATION MARKETING.***

### **TELEOPERATEUR.**

- Prise de Rendez-Vous auprès de Particuliers pour des entreprises.

**1990-1991 :**            ***ATHLETE'S FOOT Grands Boulevards (Paris 9ème).***

### **CONSEILLER DE VENTE.**

- Accueillir et Conseiller les clients.
- Etre à l'écoute des besoins et des souhaits des Clients.
- Vendre les articles et les accessoires de Sport du magasin.
- Inventaire, Mise en place, Réassort des Articles et Tenue du magasin.
- Réceptionner et Vérifier les commandes.

**1988 / 1989 :**            ***TGAP / Trésorerie Générale de l' Assistance Publique.***

### **EMPLOYE ADMINISTRATIF.**

- Traitement du courrier.
- Saisie informatique

---

## FORMATION & QUALIFICATIONS

**2008 :**                      Formation Intégration Web et Graphisme (Ecole Doranco)  
**1989-1990 :**              1ère Année de BTS Action Commerciale  
**1988-1989:**              Terminale G3 (techniques quantitatives de gestion)

---

## INFORMATIQUE :

❖ Word, Excel, Internet, Email, Photoshop, Illustrator, Flash, Dreamweaver, FileZilla

---

## DETAILS PERSONNELS

**Date de Naissance :**        29 Juillet 1970.  
**Nationalité:**                Française.  
**Langues:**                    Français & Anglais Courant.

---

## ACTIVITES & CENTRES D'INTERET

**Musique :** Auteur / Compositeur / Réalisateur

**Sport :** Pratique Body Fit