



BAKO Pacôme

Adresse : 101 Rue Saint-Merry,
77300 Fontainebleau

Portable : 06 31 39 36 11

E-mail : pacomebako@hotmail.fr



www.linkedin.com/in/pacomebako

Permis B _ véhiculé

COMPETENCES

Marketing & Commercial

- Marketing stratégique et aide à la décision
- Etudes de marchés
- Mise en place et analyse des KPIs
- Mise en place de tableaux de bord marketing
- Benchmark et veille concurrentielle
- Création de fiches produits et supports commerciaux
- Recherche et suivi de la clientèle

Informatique

Pack Office



IBM SPSS



Google Analytics



Qualtrics



Wordpress



Oracle FLEXCUBE



LANGUES



Langue natale



Courant / Toeic 760

Dynamique, rigoureux et motivé par les objectifs, je suis à la recherche de nouveaux challenges.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Mars - Septembre 2017: Milton Roy Europe_ **Analyste Marketing**

- Etude de marchés pour le lancement de deux gammes d'agitateurs industriels (interview de 35 distributeurs dans 24 pays, audit du processus de production) ;
- Animation des réunions avec les managers des bureaux d'études, cotation et R&D ;
- Analyse des ventes réalisées par les distributeurs locaux et internationaux ;
- Benchmark concurrentiel et recommandations stratégiques; présentation des résultats aux Directions Marketing et Commerciales; rédaction du cahier des charges marketing.

Janvier - Août 2014: Montpellier Events_ **Assistant Chef de Projet Marketing pour l'Open Sud de France**

- Mise en place du cahier des charges du projet ;
- Pilotage des opérations marketing, commerciales et *street marketing* pour le lancement de l'Open Sud de France ;
- Prises de rendez-vous avec les prestataires et les entreprises partenaires ;
- Suivi budgétaire du projet et reporting des actions réalisées.

Août 2012 - Juillet 2013: Ecobank Côte d'Ivoire_ **Chargé de Clientèle TPE et Particuliers**

- Mise en place des dossiers de crédits et suivi auprès du département *Risk* ;
- Ouvertures de comptes, vente des produits financiers et fidélisation clients ;
- Gestion du CRM à l'aide du logiciel *Oracle Host* ;
- Participation aux campagnes commerciales d'ouvertures de comptes.

Janvier - Juillet 2012: Orange Côte d'Ivoire_ **Assistant Chef de Projet Identification des Abonnés Grands Comptes**

- Pilotage des activités de l'équipe back office identification ;
- Saisie des informations dans la base de données de l'entreprise ;
- Mise en place d'offres produits à partir des données obtenues ;
- Présentation des rapports d'activités au cours des réunions de départements.

FORMATION

2017 **Master Marketing and Sales Management** (*full english program*)

Ecole Supérieure de Commerce de Troyes (ESC Troyes) - Programme des Grandes Ecoles

2016 **Programme ERASMUS en Finlande** (*full english program*)

Janvier-Juin à Savonia University of Applied Sciences Kuopio

2014 **Double Diplôme - Bachelor Chef de Projets Marketing et Communication / Diplôme Européen d'Etudes Supérieures en Marketing (DEESMA)**

Idelca Business School Montpellier - Campus International de Jacou

2012 **DUT Gestion Commerce et Economie Appliquée**

Institut National Polytechnique Felix Houphouët-Boigny de Côte d'Ivoire (INP-HB)

Vie Associative

- Chargé à l'organisation des événements du BDE *Idelca Business School* (2014)
- Directeur des Opérations du Club Promo Gestion Commerce (2011)

Loisirs

- Sport : Taekwondo, Football, Basketball, Musculation
- Voyages
- Musique
- Jeux d'échec