

Moustapha Nimaga

Responsable commercial senior



Information Personnelles

Adresse
75 000 Paris
Téléphone
+33 7 54 84 21 21
e-mail
charles.sartre@gmail.com
Linkedin
linkedin.com/in/charlessartrezety

Langues

Anglais-Bilingue(c2)
Alemand-Courant(1)

Informatique

Microsoft CRM et Salestforce
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’experience dans de comptes clients et d’équipes commerciales dans les domaines de la haute technologie (infrastructures réseaux et antennes de télécommunication).Apte à gère de vastes équipes de commerciaux tout en appliquant mon savoir –faire en stratégie de marché et d’aquisition.je suis apte à aider Orange à développer sa clientèle B2B en ile–de–france et dépasser ses objectifs.

Expérience Professionnelle

01/2002–05/2020	Responsable commercial B2B <i>Cellnex Telecom, Paris</i> <ul style="list-style-type: none">• Développer le portefeuille commerciale(B2B) et fidéliser la clientèle• Gérer les grands comptes essentiels• Superviser une équipe de 20 commerciaux sédentaires et nomades• préparer et négocier les appels d’offres Résultats majeurs: <ul style="list-style-type: none">• Augmentation du chiffre d’affaires annuel de 25% en moyenne sur les 5 dernières années.• Création d’une équipe internationale concentrée sur les marchés frontaliers.
06/2009–12/2011	Commercial B2B <i>Dell EMC Frence ,paris</i> <ul style="list-style-type: none">• Effectuer la prospection dans la france entier.• Générer de nouveaux leader par démarchage.• Convevoir et négocier les contrats.• poste obtenu suite à un stage de fin d’études Résultas majeurs <ul style="list-style-type: none">• Acquisition en fidélisation du plus gros cient du marché français• plus faible taux de rabais accordes 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 relationel
ouverture d’esprit.
passion pour les hautes technologies