Rodrigue Nzomo Nzogang

Odoo implementation specialist

[r.nzomo.kpmg@gmail.com](mailto:r.nzomo.kpmg@gmail.com)

Congo Brazzaville

Nationalité Camerounaise

Rue 16 Bacongo, MBAMA Bis Corniche, à côté de la Résidence de l'Ambassade de France

WhatsApp : +242065218412

+242065218412/066251109

linkedin.com/in/rodrigue-nzogang-nzomo-146ba7109

https://www.facebook.com/nzomonzogangrodrigue

## SYNTHESE PROFESSIONNEL

* Trade Marketing et Développement Commercial
* Gestion Appliquée : Comptabilité et Gestion d’entreprise
* Intégration de Solutions Numériques & ERP
* Analyste - Concepteur
* Développeur Full stack
* Formateur

## profil professionnel

Je suis un professionnel polyvalent et passionné, spécialisé dans l'implémentation des solutions ERP, avec une expertise particulière dans Odoo. Doté d'une solide expérience en tant que consultant fonctionnel ERP et business analyst, j'ai dirigé avec succès plusieurs projets d'implémentation, de la phase d'analyse des besoins à la formation des utilisateurs finaux. Ma compréhension approfondie des processus métier, combinée à mes compétences en développement fullstack, me permet de concevoir et de déployer des solutions Odoo sur mesure, répondant précisément aux besoins uniques de chaque entreprise. En tant que formateur, j'apprécie également partager mes connaissances et aider mes pairs à renforcer leurs compétences. Je suis déterminé à continuer d'apprendre et de grandir en tant que professionnel de l'informatique, en m'adaptant aux diverses facettes de ce domaine, de la programmation à l’intégration des solutions en entreprise.

EXPÉRIENCE

**Avril 2024-Actuel**

# Consultant Fonctionnel ERP

GPL SA

*En tant que Consultant Fonctionnel ERP chez GPL SA, filiale du Groupe AOGC spécialisée dans l'approvisionnement, l'exportation, le stockage, le transport, l'emplissage, la distribution et la commercialisation de gaz butane, mes responsabilités et réalisations clés comprenaient* :

1. **Négociations et Rédaction du Cahier des Charges :**
   * Pilotage des négociations pour la sélection d'une solution ERP adaptée aux besoins spécifiques de GPL SA.
   * Rédaction détaillée du cahier des charges pour guider le processus de mise en place de l'ERP.

**Novembre 2023-Actuel**

# Consultant Fonctionnel ERP

KPMG – (Audit & Commissariat aux comptes-Advisory Tax & Legal)

*En tant que chef de file avec l’équipe AMOA de KPMG pour la Banque de Développement des États de l'Afrique centrale (BDEAC), Entrain de piloter plusieurs initiatives clés visant à moderniser les processus métier de la banque et à optimiser ses opérations grâce à un système ERP. Mes principales réalisations comprennent :*

1. **Analyse des besoins métier :**
   * Collaboration étroite avec les différentes directions de la BDEAC pour cerner précisément leurs exigences opérationnelles et identifier les opportunités d'amélioration.
   * Identification des processus métier clés et des fonctionnalités essentielles nécessaires pour soutenir la croissance et la rentabilité de la BDEAC.
2. **Évaluation des offres des éditeurs :**
   * Évaluation minutieuse des propositions des éditeurs ERP, en mettant l'accent sur la qualité, l'adaptabilité et la pertinence des solutions par rapport aux besoins spécifiques de la BDEAC.
   * Analyse approfondie des fonctionnalités offertes par chaque solution, en recherchant des options alignées sur les objectifs stratégiques de la BDEAC et compatibles avec son infrastructure existante.
3. **Production d'un cahier des charges détaillé :**
   * Contribution à la rédaction d'un cahier des charges exhaustif, traduisant de manière claire et précise les besoins opérationnels de la BDEAC en exigences fonctionnelles et techniques.
   * Définition de critères de sélection rigoureux pour garantir le choix d'un fournisseur ERP répondant parfaitement aux besoins spécifiques de la BDEAC, tout en respectant les contraintes budgétaires et les délais de mise en œuvre.

**Mars 2024-Actuel**

# Coordinateur Opérationnel & Commercial

Université de L’entreprise Pour l’Afrique

*En tant que Coordinateur Opérationnel & Commercial, Continu à jouer le rôle clé dans l'expansion et le développement de l'Université pour l’Afrique. Mes responsabilités ont été axées sur les domaines suivants :*

1. ***Stratégie de Marketing Numérique :***
   * *Conception et mise en œuvre d'une stratégie de marketing numérique visant à accroître la visibilité et l'attractivité des programmes universitaires, augmentant ainsi le nombre d'inscriptions et d'engagements en ligne.*
2. ***Événements et Promotion :***
   * *Organisation d'événements tels que des journées portes ouvertes et des salons étudiants pour attirer de nouveaux étudiants et renforcer les liens avec la communauté éducative.*
3. ***Optimisation des Processus Administratifs :***
   * *Mise en place de solutions d'automatisation pour simplifier les processus administratifs, améliorant ainsi l'efficacité et réduisant les délais pour les inscriptions des étudiants et la gestion des dossiers.*
4. ***Communication Interne :***
   * *Amélioration de la collaboration entre les différents services de l'université pour une meilleure coordination et efficacité dans la gestion des projets et des programmes.*
5. ***Développement des Partenariats :***
   * *Établissement de partenariats commerciaux avec des entreprises locales pour offrir des opportunités de stages, de projets de recherche et de programmes de formation adaptés aux besoins du marché.*
6. ***Diversification des Revenus :***
   * *Création de nouveaux programmes de formation continue et de cours en ligne payants pour diversifier les sources de financement de l'université et augmenter ses revenus.*
7. ***Promotion des Services de Recherche :***
   * *Promotion des services de recherche et de consultation offerts par l'université pour renforcer sa réputation et son influence dans le domaine académique et professionnel.*

**Octobre 2023**

# Consultant Commercial

La boulangerie LA MIE D’ITA Congo Brazzaville

*En qualité de consultant commercial, j'ai mené avec succès une mission d'espionnage commercial stratégique dans plusieurs villes clés du Cameroun, notamment Yaoundé, Douala, Bafoussam et Buea.*

Mon objectif était de collecter des informations précieuses sur les formules de production de pains sans gluten, en mettant l'accent sur l'utilisation d'ingrédients locaux tels que la farine de manioc et les patates.

Cette initiative a permis d'enrichir le portefeuille de produits de la boulangerie LA MIE D'ITA et d'améliorer sa compétitivité sur le marché congolais en proposant des produits adaptés aux besoins des consommateurs locaux.

**Juin 2021-Octobre 2023**

# Coordinateur Informatique, Comptable & Commercial

NGZ Consulting

*En tant que Coordinateur Informatique, Comptable & Commercial chez NGZ Consulting, j'ai joué un rôle crucial dans la gestion opérationnelle et stratégique de l'entreprise. Voici un résumé de mes réalisations et responsabilités clés :*

***1. Gestion Informatique :***

* *Conduit l'analyse des besoins et dirigé la mise en place réussie d'ERP pour divers clients, dont YAO Corp (Odoo) et Ernest et Young (Sage Paie et RH 100 C), améliorant ainsi leurs processus opérationnels.*
* *Assuré une transition sans heurts et une exploitation efficace du système Sage Paie et RH chez Ernest et Young en coordonnant l'équipe d'implémentation avec succès.*

***2. Gestion Comptable :***

* *Élaboré et mis en œuvre des manuels de procédure comptable pour optimiser les processus internes, renforçant ainsi la transparence et la conformité, notamment dans le cadre du projet ATORA.*

***3. Gestion Commerciale :***

* *Développé et exécuté des stratégies de vente et de marketing qui ont considérablement accru la clientèle de NGZ Consulting et consolidé sa présence sur le marché.*
* *Établi des partenariats stratégiques avec des fournisseurs qualifiés, comme TMRComputing, (intégrateur Odoo-Rwanda ) garantissant ainsi la prestation de services de qualité supérieure à nos clients.*

***4. Réussites notables :***

* *Obtention du statut de partenaire Odoo, démontrant notre expertise et notre engagement envers l'excellence dans les solutions ERP.*
* *Conclusion d'un accord stratégique avec un partenaire qualifié pour l'assistance informatique, renforçant notre capacité à répondre efficacement aux besoins technologiques de nos clients.*
* *Gestion réussie du marché CAMU et expansion significative de la clientèle de NGZ Consulting grâce à des campagnes marketing ciblées et efficaces.*
* *Recrutement réussi de développeurs qualifiés, permettant ainsi le développement et la mise en œuvre de projets innovants tels que NGZ Community et NGZ Cash.*

**Avril 2015-Septembre 2021**

# Promoteur du Restaurant ALCALINPLUS FOOD

Easy Green Food

*En tant que promoteur du Restaurant AlcalinPlus Food, une branche d'Easy Green Food, j'ai dirigé les opérations depuis sa création en avril 2015 jusqu'à septembre 2021. Voici un aperçu de mes principales réalisations et responsabilités :*

1. ***Conception et Lancement :***
   * *Conception et mise en œuvre du concept du restaurant axé sur une alimentation saine et équilibrée.*
   * *Gestion de la planification et du lancement réussi du restaurant, en assurant la conformité aux normes sanitaires et réglementaires.*
2. ***Gestion Opérationnelle :***
   * *Supervision quotidienne des opérations, y compris la gestion du personnel, la coordination des services et le contrôle de la qualité des produits.*
   * *Élaboration et mise en œuvre de politiques et de procédures opérationnelles pour garantir l'efficacité et la cohérence des services.*
3. ***Développement Commercial :***
   * *Développement et exécution de stratégies de marketing visant à promouvoir le restaurant et à attirer une clientèle fidèle.*
   * *Établissement de partenariats avec des fournisseurs locaux pour garantir la qualité et la fraîcheur des ingrédients utilisés dans la cuisine.*
4. ***Gestion Financière :***
   * *Gestion rigoureuse des finances, y compris la budgétisation, la gestion des coûts et la réalisation d'analyses financières pour assurer la rentabilité.*
   * *Établissement de relations avec les institutions financières pour obtenir des financements et des investissements nécessaires à la croissance et à l'expansion.*
5. ***Service Client :***
   * *Priorité accordée à la satisfaction et à la fidélisation des clients en offrant un service attentionné et en répondant aux besoins et aux préférences individuelles.*
   * *Collecte régulière de commentaires clients pour identifier les domaines d'amélioration et mettre en œuvre des initiatives visant à optimiser l'expérience client.*

**Mai 2009-Septembre 2015**

# Responsable Informatique et Logistique de la Chambre Froide

Inalca Brazzaville du Groupe Cremonini Italy

*En tant que Responsable Informatique et Logistique de la Chambre Froide chez Inalca Brazzaville, une filiale du Groupe Cremonini Italy, j'ai été chargé de superviser les opérations informatiques et logistiques de l'entreprise. Voici un résumé de mes principales responsabilités et réalisations :*

1. ***Gestion Informatique :***
   * *Supervision de l'infrastructure informatique, y compris les systèmes de gestion des stocks, les bases de données et les logiciels de gestion.*
   * *Développement et mise en œuvre de solutions informatiques innovantes pour améliorer l'efficacité des opérations, notamment la gestion des stocks en temps réel et le suivi des expéditions.*
2. ***Gestion Logistique :***
   * *Coordination des opérations de logistique, y compris la réception, le stockage et la distribution des produits, en veillant à ce que les normes de qualité et de sécurité soient respectées.*
   * *Optimisation des processus logistiques pour réduire les coûts, améliorer la productivité et garantir la satisfaction des clients.*
3. ***Gestion d'Équipe :***
   * *Encadrement et formation du personnel pour garantir une exécution efficace des tâches et une cohésion d'équipe.*
   * *Organisation des plannings de travail et répartition des responsabilités pour assurer une rotation équitable et une répartition optimale des ressources.*
4. ***Coordination avec le Groupe Cremonini Italy :***
   * *Communication régulière avec les équipes du siège social en Italie pour assurer la conformité aux normes et aux procédures du groupe.*
   * *Participation aux réunions et aux initiatives du groupe pour partager les meilleures pratiques et contribuer au développement global de l'entreprise.*
5. ***Réalisations Notables :***
   * *Mise en place réussie d'un système informatique intégré pour la gestion des stocks, permettant une traçabilité accrue des produits et une réduction des pertes.*
   * *Amélioration significative de l'efficacité opérationnelle grâce à l'automatisation des processus logistiques et à l'optimisation des flux de travail.*
   * *Maintien d'un niveau élevé de satisfaction client en assurant des livraisons ponctuelles et une qualité constante des produits.*

**Février 2007-Septembre 2009**

# Responsable Administrateur Des Ventes au sein de la société de Telecom

Libertis Telecom du Groupe Orascom

*En tant que Responsable Administrateur des Ventes chez Libertis Telecom, une société spécialisée dans les télécommunications et faisant partie du Groupe Orascom, j'ai dirigé diverses initiatives visant à optimiser les performances commerciales de l'entreprise. Voici un aperçu de mes responsabilités et réalisations clés :*

1. ***Stratégie de Vente :***
   * *Conception et mise en œuvre de stratégies commerciales innovantes pour atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et stimuler la croissance de l'entreprise.*
   * *Encadrement et formation de l'équipe de vente pour maximiser les opportunités commerciales et assurer un service client de qualité.*
2. ***Gestion Administrative :***
   * *Supervision des processus administratifs liés aux ventes, incluant la gestion des commandes, la facturation, le suivi des paiements et la gestion des stocks.*
   * *Élaboration et application de politiques et de procédures visant à garantir l'efficacité opérationnelle et la conformité réglementaire.*
3. ***Relations Client :***
   * *Développement et maintien de relations clients solides pour assurer leur satisfaction et fidélisation.*
   * *Organisation d'initiatives promotionnelles et d'événements pour accroître la visibilité de la marque et promouvoir les produits et services de l'entreprise.*
4. ***Analyse et Reporting :***
   * *Analyse régulière des données de vente pour identifier les tendances du marché, évaluer les performances et formuler des recommandations stratégiques.*
   * *Préparation de rapports détaillés pour la direction, fournissant des insights précieux sur les résultats financiers, les KPI et les prévisions de vente.*
5. ***Réalisations Notables :***
   * *Augmentation significative du chiffre d'affaires grâce à la mise en œuvre de stratégies commerciales innovantes et à l'optimisation des processus administratifs.*
   * *Amélioration de la satisfaction client par le biais d'un service clientèle de qualité et d'une communication proactive.*
   * *Contribution à l'expansion de la part de marché de Libertis Telecom par le développement de partenariats stratégiques et l'acquisition de nouveaux clients.*

*Cette expérience a été fondamentale dans mon parcours professionnel, contribuant à forger mes compétences en gestion commerciale et en leadership, et elle a posé les bases de ma carrière chez MTN Congo aujourd'hui.*

formation

**Éducation Academique**

* BTS Transit & Commerce Int., Ecole Africaine de Développement (2014 - 2016)
* Maîtrise de Gestion Appliquée, Université de Douala (2005 - 2007)
* BTS Informatique de Gestion, Ecole Supérieure de Gestion (2003 - 2005)
* DEUG Mathématiques & Informatique, Université de Dschang (2000 - 2002)
* Baccalauréat C Math & Sciences Physiques, Lycée Bilingue de Buea (2000)

**Certifications :**

* Certification Odoo Fonctionnel
* Certification Gestion des Projets (Project Management) - Académie Numérique de PRATIC – Osiane Brazzaville
* Certification Base et Fonctionnalités des ERP
* Certification Connaissances des Modules Odoo SA
* Certification Développeur Full Stack avec 10000codeurs
* Certificat Notion Fondamentaux et Mise en Réseau Informatique
* Certificat JCI Art Oratoire
* Certificats HP Life E-learning #1273737: Fondamentaux de la Finance, Pertes et Profits, Recherche de Financements, Création d'une Entreprise Sociale

**Langues :**

* Français (Langue maternelle)
* Anglais (Courant)

**Centres d'Intérêt :**

* Big Data & Data Science
* UML
* Blockchain
* Odoo, SAP, Microsoft Dynamic, Temenos , Oracle

**Affiliations :**

* JCI Congo
* 10000Codeurs
* Saturday Bootcamp
* UNOC Patronat