

Yaye Boubacar
MAGASSOUBA

Etudiante



Informations
Personnelles

Adresse
75000 Paris

Téléphone
+33754842121

E-mail
charles.Sartes@gmail.com

Linkedin
linkedin.com/ln/charlessarterezety

Langues

Anglais-Bilingue(C2)

Allemand-Courant(C1)

Informatique

Microsoft CRM et Sallesforce

Base de données SQL

Certifications

03/2019
Certification **AKOR** en
Perfomance collective

10/2014
Certification **AKOR** en
Relation client d’exception

Responsable commercial B2B avec dix ans d'expérience dans la gestion de comptes clients et d'équipes commerciales dans les domaines de la haute technologie (infrastructures réseaux et antennes de télécommunication). Apte à gérer de vastes équipes de commercaux tout en appliquant mon savoir-faire en stratégie de marche et d'acquisition. Je suis apte à aider Orange à développer sa clientèle B2B en île-de-France et dépasser ses objects

Experience Professionnelle

01/2012-05/2020	<div>Responsable Commercial B2B Cellinex telecom;Paris</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Developper le porte feuille commercial(B2B) et fidéliser la clientèle• Gerer les grands comptes essentiels• Superviser une équipe de 20 commerciaux sédentaireset nomades• Preparer et negocier les appels d’offres.</div> <div>Résultats majeurs:<ul style="list-style-type: none">• Augmentation du chiffre d’affaires annuel de 25% en moyenne sur les 5 derrières années.• Création d’une équipe internationale concentrée sur les marchés frontaliers.</div>
06/2009-12/2011	<div>Commmercial B2B Dell EMC France;Paris</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Effectuer la prospection dans la France entière.• Générer de nouveaux leads pr démarchage.• Convevoir et négocier les contrats.• Poste obtenu suite à un stage de fin d’études.</div> <div>Résultats majeurs:<ul style="list-style-type: none">• Acquisition et fidélisation du plus gros client du marché français.• Plus faible taux de rabais accordés de l’équipe par contrat signé</div>

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 maché
- Négociation et force de proposition
- Grand sens du relationnel
- Ouverture d’esprit
- Passion pour les hautes technologies