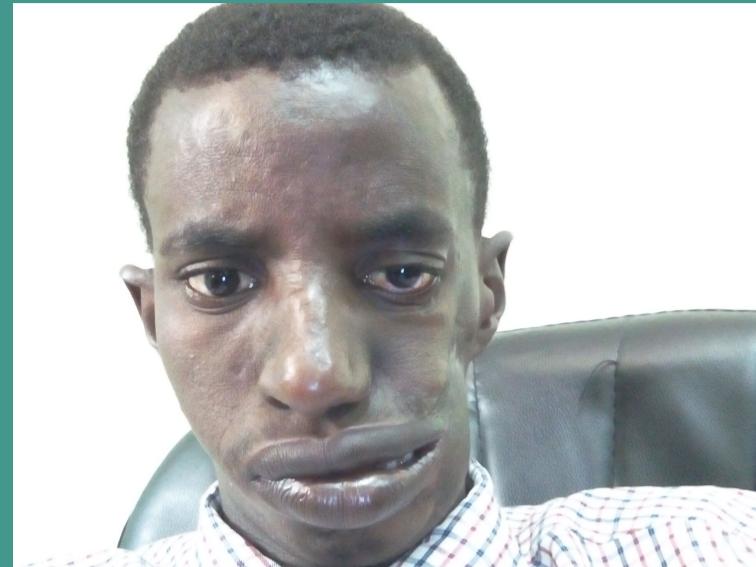


Aliou Maiga

Responsable commercial senior



Information personnel

Adresse

75 000 Paris

Téléphone

+33 7 54 84 21 21

e-mail

charles.sartre@gmail.com

Linkedin

linkedin.com/m/chrlesstratzely

Langues

Anglais - Bilingues(C2)

Allemand - Courant (C1)

Informatiques

Microsoft CRM et Salesforce

Base de données SQL

Certifications

03/2019

Certification AKOR en Performance collective

03/2019

Certification AKOR en Performance collective

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

Expérience Professionnelle

01/2012 -

05/2020

Responsable Commerciale B2B

Cellinex Telecom, Paris

- Développer le portefeuille commerciale (B2B) et fidéliser la clientèle.
- Gérer les grands comptes essentiels.
- Superviser un équipe de 20 commerciaux sédentaires et nomades.
- Préparer et négocier les appels .

Résultats majeurs :

- Augmentation du chiffre d'affaires annuels 25% en moyennes sur les 5 dernières années.
- Création d'une équipe internationale concentré sur les marchés frontaliers.

06/2009 -

12/2011

Commercial B2B

Dell EMC France, Paris

- Effectuer la prospection dans la Franc entière.
- Générer de nouveaux leads par démarchage.
- Concevoir et négocier les contrats.
- Poste obtenu suite à un stage de fin d'études.

Résultats majeurs :

- Augmentation du chiffre d'affaires annuels 25% en moyennes sur les 5 dernières années.
- Création d'une équipe internationale concentré sur les marchés frontaliers.

Formation

06/2009 -

12/2011

Licence professionnelle commerce

Akor Alternance

Paris

06/2009 -

12/2011

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 relationnel

Ouverture d'esprit

Passion pour les hautes technologies