



ALEXANDRE

ALOESODE

Responsable Commercial (8 années d'expérience professionnelle)
Permis B

Né le 20/03/1989

Nationalité : Franco-Togolais

CONTACT

- 📍 17 rue Baussenque, 13002
- ☎ +33 6 08 89 33 18
- ✉ alexandrealoesode@gmail.com

COMPETENCES

PROFESSIONNELLES

- Prospection multi-canal
- Négociation commerciale
- Management
- Gestion de projet
- CRM

INFORMATIQUES

- Pack Office (PCIE 2014)
- Progiciels (SAP, INES)

LANGUES

- Anglais, TOEIC 980
- Espagnol, courant

FORMATION

- MASTER 2
Commerce International
à PPA (Pôle Paris Alternance)
- LICENCE
Commerce et Gestion
à EBS Paris
(European Business School)
- BACCALAUREAT
Sciences économiques et sociales
Classe européenne espagnole
Lycée Rodin, Paris

PERSONNALITE

POINTS FORTS

*Relationnel, Autonomie, Mobilité,
Polyvalence, Pédagogie*

CENTRES D'INTERET

Sport, Voyages, Cinéma, Littérature

STAGES

- CFAO MOTORS Ghana (2 mois) - Vendeur
- CFAO MOTORS Togo (6 mois) – Front Office
- GL EVENTS (2 mois) – Prospection téléphonique
- QUICKSILVER (2 mois) - Vendeur

PROFIL

D'un naturel curieux et ouvert d'esprit, mon goût pour les rencontres et relations humaines me permet de nouer de solides partenariats commerciaux. Habitué au travail en autonomie, j'ai développé diverses compétences et suis désormais capable de gérer l'ensemble des étapes d'une vente, de la prospection au déploiement de la solution chez le client. Je cherche aujourd'hui un poste me permettant d'animer mon propre secteur.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- 2021-2022 (Paris, France, 12 mois)
AUTODISTRIBUTION (Division Poids lourds)
Chef de Projets Grands Comptes
 - Suivi et développement des accords Grands Comptes au quotidien
 - Participation à l'ouverture de nouveaux accords nationaux
 - Réponses aux appels d'offres et tarification
 - Formation des équipes aux nouveaux process informatiques
- 2019 – 2020 (Lomé, Togo, 12 mois)
HEAVYMAT INDUSTRY (concessionnaire poids lourds présent dans 6 pays d'Afrique de l'ouest)
Développeur d'Affaires pièces de rechange
 - Responsable du développement commercial de l'activité pièces de rechange ; 40 % de hausse du chiffre d'affaires entre 2019 et 2020.
 - Recrutement, formation et management de commerciaux pour chaque pays
 - Missions de formation des équipes et de prospection dans les différentes filiales
 - Etudes de marché, veille concurrentielle, définition des politiques de prix par pays, mise en place de stratégies et canaux de vente/distribution
 - Reporting financier et analyse des chiffres de l'activité pièces de rechange
- 2017 – 2019 (Paris, France, 24 mois)
3DSOFT (édition de logiciels dans l'industrie automobile)
Responsable Commercial nouveaux marchés
 - Commercialisation de MecaPlanning, logiciel d'ordonnancement pour les ateliers mécaniques (prospection, présentation du logiciel, négociation)
 - Déploiement du logiciel dans les concessions et formation du personnel
- 2016– 2017 (Paris, France, 8 mois)
PRESTIGE ISO (vente aux particuliers, BTP)
Commercial B2C
 - Commercialisation en Ile de France de produits d'isolation et d'installations électriques pour l'habitat
 - Déplacements au domicile du client pour étude des besoins, réalisation de devis, négociation commerciale et conclusion de vente
- 2014 – 2016 (Abidjan, Côte d'Ivoire, 15 mois)
IMED (association d'aide à l'export pour les entreprises françaises)
Responsable antenne Côte d'Ivoire
 - Mission de 12 mois pour le compte de SCB et OCEANA filiales du groupe Compagnie Fruitière (développement commercial, management d'équipes, études de terrain, réalisation de supports marketing, animation de salons, création d'outils de reporting)
 - Mission de 3 mois pour la société Pharmaguideur (études de terrain)
- 2013 – 2014 (Argenteuil, France, 18 mois)
VENTANA GROUP (Sous-traitance aéronautique et spatiale)
Assistant commercial

