

Adama Bayoko

Responsable commercial senior



Informations Personnelles

Adresse
75000 Paris
Téléphone
+33754842121
e-mail
adamabayoko616@gmail.com
Linkedin
[linkedin.com/in/charlessartezely](https://www.linkedin.com/in/charlessartezely)

Langues

Anglais-Bilingue(C2)

Allemande-Courant(C1)

Informatique

Microsoft CRM et Salesforce

Bsse 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'expérience dans la gestion de compres clients et d'équipes commerciales dans les domaines de la haute technologie (infrastrucres réseaux et anternes de télécommunication). Apte à gérer de vastes équipes de commerciaux tout en appliquant mon savoir-faire en straégie de marché et d'acquisition. Je suis apte à aider Orange à dévelloper sa clientèle B2B en Ilg-de-France et dépasser ses objectifs.

Expérience Professionnelle

01/2012-

05/2020

Responsable commercial B2B
Cellinex Telecom, Paris

- . Développer le portefeuille commercial (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:

- . Augmentation du chiffre d'affaires annuel de 25% en moyenne sur les 5 dernières années.
- . Creation d'une équipe internationale concentrée sur les marchés frontations.

06/2019-

12/2011

Commercial B2B

Dell EMC France, Paris

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

Résultats majeurs:

- . Acquisition et fidélisation du plus gros client du marché français
- . Plus faible taux de rabais accordés de l'équipe par contrat signé.

Formation

06/2019-

12/2011

Licence professionnelle commerce
Ak or Alternance

Paris

06/2019-

12/2011

BTS NRC (Négociation Relation Client)
Ak or Alternance

Paris

Compétences

- Gestion d'équipe commerciale d'envergure
- Stratégie commerciale etde marché
- Négosiation et force de proposition
- Grand sens du relationnel
- Ouverture d'esprit
- Passion pour les hautes technologies.