

Sambou TOUNKARA

Responsable commercial senior



Informations Personnelles

Adresse
75 000 Paris

Téléphone
+33 7 54 84 21 21

e-mail
charles.sartre@gmail.com

LinkedIn
linkedin.com/in/charlessartrezety

Langues

Anglais - Bilingue(C2)

Allemand - Courant(C1)

Informatique

Microsoft CRIM et Salesforce

Base 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 comptes clients et d'équipes commerciales dans les domaines de la haute technologie (infrastructure réseaux e antennes de télécommunication. Apte à gérer de vastes équipes de 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 dépasser ses objectifs

Expérience Professionnelle

- 01/2012 -
05/2020

Responsable commercial B2B
Cellnex 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.
 - . Création d'une équipe internationale concentrée sur les marchés frontaliers.
- 06/2009 -
12/2011

Commercial B2B
Dell EMC France, Paris
 - . Effectuer la prospection dans la France entière.
 - . Générer de nouveaux leads par démarchage.
 - . 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

- 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 marché

Négociation et force de proposition

Grand sens du relationnel

Ouverture d'esprit

Passion pour les hautes technologies