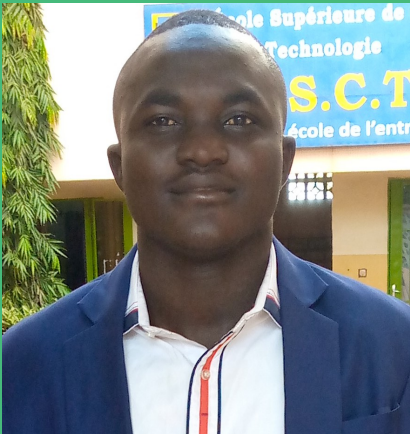


# Oumar Dolo

Responsable  
commercial senior



## Information Personnelles

Adresse  
75000 paris  
Téléphone  
+0223060312324  
e-mail  
oumaradolo2@gmail.com  
Linkedin.com/in/oumardolo

## Langues

Anglais-Billngue[c2]  
[Progress bar]  
Allemand-courant[c1]  
[Progress bar]

## Informatique

Microssoft CRM et salrs force  
[Progress bar]  
Bassee de données  
[Progress bar]

## Certications

03/2019  
Certification AXOR en performe  
clective  
10/2014  
certification AXOR en Relation  
client d'exception

Responsable commerciale B2B avec dix ans d'expérience dans la gestion de comptes client et d'équipes commerciale dans les domaines de la haute technologie(infrastructures réseaux et antennes de télécommunication). Apte à gérer de vastes équipes de commerciaux tout en appliquannt mon savoir faire en strategré de marché et d'acquisition. je suis apte à aider orange à développer sa clientèle B2B en ile de France et dépasser ses objectifs

## Expérience professionnelle

01/2012-05/2020      Responsable commercial B2B  
Cellnex Telecom

- Développer le portefeuille commercial (B2B) et fidéliser la clientèle.
- Gérer les grands comptes essentiels.
- superviser une equipe de 20 commerciaux sédentaires et nomades.
- Préparer et négocier les appels d'offres0.

### Résultats majeurs:

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

06/2009-12/2011      Commercial B2B  
Dell EMS France,paris

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

### Résultats majeurs:

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

## Formation

09/2008-06/2009      Lience professionnelle commerce  
Akor Alternance  
Paris

09/2006-06/2008      BTS NRC( Négociation Relation client)  
Akor Alternance

## Compétences

Gestion d'équipe commerciale d'energure  
stratégie commerciale et de marché  
Négociation et force de proposition  
GRAND SENS DU RELATIONNEL  
Ouveryure d'esprit  
Pasion pour les hautes technologies