

# Kadiatou SYLLA

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 CRM et Selesforce

Base de données SQL

## Certifications

03/2019

Certification **AXOR** en Performance collective

10/2014

Certification **AXOR** en Relation en client d'expérience

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 (infrastructures réseaux et 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 proposition dans la France entière.
- Générer de nouveaux leads par démarchage.
- Convaincre et négocier les contacts.
- Poste obtenu suite à un stage de fin d'études.

#### Résultats majeurs :

- Acquisition et fidélisation du plus gros 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 marché
- Négociation et force de proposition
- Grand sens du relationnel
- Ouverture d'esprit
- Passion pour les hautes technologies