



CV Trésor MASIKOTI

Née à Kinshasa, Le 27/01/1980 Marié + 2

Logistique, Gestion de Stock et immobilier, Vente, Distribution et Achat.

PROFIL

Bon vendeur, homme de terrain orienté résultat, Bon négociateur, fort en prospection pour accroître le chiffre d'affaire. Professionnel de la logistique chevronné, polyvalent et orienté résultats, avec une vaste expérience dans toutes les facettes de la gestion de la chaîne d'approvisionnement et de la logistique, Achats, englobant la manutention et le stockage des matériaux, la réduction des coûts, les opérations de transport, le contrôle des stocks et la réquisition. Dans la sécurisation des transactions et l'établissement de relations à long terme et d'alliances stratégiques avec des clients et partenaires clés pour identifier les opportunités et conduire un processus continu.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

**Responsable SAP Maintenance au sein de PARKLAND BTP à Kinshasa RD Congo
Secteur logistique de Juin 2022 à ces jours**

- Gestion des toutes les opérations de la maintenance dans **SAP** (GRN, Transfer Request, Inventory Transfert, Good Issue et Good Recept et ajustements d'inventaire...)
- Réduction et maîtrise du coût,
- Gestion de stock et de flux
- Gestion des véhicules léger
- Suivis du Respect des différents pictogramme et normes sécurités.
- Gestion de l'administration Des équipes de la Maintenance (+ de 100 Sous-traitants).
- Supervision et coordination des travaux des sous-traitants
- Suivi évolution et clôture des travaux de la maintenance dans **SAP**
- Suivi des différentes urgences et plainte des clients de nos immeubles
- Suivi expéditions des matériels aux différents site et résidences
- Garant du fonctionnement optimal de la chaine logistique
- Coordonnateur et planificateur des différents entretiens et travaux de la maintenance
- Gestion des consommations de la maintenance, des immobiliers et résidences
- Suivi entreposage
- Répondre aux préoccupations des clients liés au transport, aux systèmes logistiques,
- Gestion et négociation avec différents fournisseurs des matériels et services
- Négocier les tarifs et services de transport conformément aux directives de la chaîne d'approvisionnement
- Administration et classement des différents dossiers
- Suivis des achats et livraison des matériels

**Chef Administration Commerciale et Vente au sein de la
BRALIMA SA Groupe Heineken à Kisangani RD Congo De Juin
2019 - Avril. 2020.**

- Suivre les ventes journalières.
- Veille à l'application des procédures marketing et commerciales au niveau du siège
- Procéder l'études marketing qualitatives
- Faire les analyses des ventes des produits.
- Elaborations des objectifs commerciaux et stratégiques
- Gérer le portefeuille clients directs (création, modification et désactivation des comptes) et leurs dossiers ;

CONTACT

+243971055957, +243810040029

Masikoti01@gmail.com

RD Congo

linkedin.com//in/tresor-masikoti-
81810965/

LANGUES

Français

Anglais

Lingala

COMPÉTENCES

- Logistique, gestion de la chaîne d'approvisionnement, supervision, gestion et contrôle des stocks, expédition et réception, planification stratégique, HSE
- Vente, Négociation et Distribution
- Précision, proactivité, autonomie, polyvalence, grande attention aux détails et à l'organisation
- Compétences solides en informatique avec une connaissance approfondie de la suite Microsoft Office
- Maîtrise des ERP, avec un fort penchant pour Sage Gestion Logistique

CENTRES D'INTÉRÊT

- Bénévolat
- Voyage en sac à dos
- Théâtre et concerts
- Foot ball

FORMATION

- **Diplôme de graduat à l'institut supérieur des techniques appliquées ISTA / NDOLO**

Option : Electronique Commutation

- **Compétence essentielle de vente** en 2009 au sein d'EBAC BRALIMA ; (Ecole de Brasserie De l'Afrique Central)
- **Management de l'excellence** en 2009 au sein d'EBAC BRALIMA ; (Ecole de Brasserie De l'Afrique Central)
- **Formation en Gestion Stratégique et Administratif de Stock** En 2013 au sein de l'EBAC BRALIMA (Ecole de Brasserie De l'Afrique Central et Lacoste Sprl management & Informatique).
- **Formation des pairs éducateurs VIH / SIDA** et LES IST au sein de l'EBAC BRALIMA S.A (Ecole de Brasserie De l'Afrique Central).
- **Participation à l'activité MIT (Marketing Impact Team)** du 09 au 12 Aout 2010
De la BRALIMA Sarl et Coca-Cola East & Central Africa

Compétences Informatique

- Pack Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook...) Skype
WhatsApp et autres

Les ERP :

- **NAVISION, SAP et MAXIMO**

- Suit les soldes des clients, participer à la justification de leurs comptes (en collaboration avec l'OTC) et négocier un échéancier avec les clients débiteurs ;
- Supervise les activités journalières du bureau commandes et veille au maintien d'un climat convivial avec nos partenaires d'affaires ;
- Vérifier et valider toutes les commandes spéciales avant la saisie dans le système (gratuits, crédits, prêts, ventes et gratuits dépôts) ;
- Enregistre et suit les facilités commerciales (transport, rachat et prêt emballages, ristourne, crédit produits...) accordées aux clients ;
- Enregistre et suit les facilités commerciales (transport, rachat et prêt emballages, ristourne, crédit produits...) accordées aux clients ;
- Analyser chaque matin les carnets des commandes et les listings des mouvements de stock (ventes, enlèvement, SRD, gratuits...) pour les ventes de la veille ;
- Analyser avec le CDC le carnet de commandes non livrées pour des actions correctives immédiates ;
- Fait toute autre analyse ponctuelle à la demande du CDC ou du DMC ;
- Mettre à jour la structure des prix dans le système, du tableau tarifaire SRD ainsi que l'historique des prix ;
- Fait l'interface entre le Département Commercial et les autres Départements du siège (Finance, logistique, etc...) ;
- Gérer le programme de réponse aux plaintes des consommateurs ;
- Suivre l'exécution du budget marketing et commercial ;
- Centralise la correspondance du Département Commercial, la traite et répond en cas de besoin.
- Contrôle la prime des chauffeurs SRD et de la force de vente calculée par les finances
- Analyse et approuve les devis dans le système ;

Warehouse Manager au sein de la BRALIMA SA Groupe Heineken à Kinshasa RD Congo de Nov. 2011 – Juin. 2019, Dans le supply chain

- La Gestion de stock des diverses pièces détachées des Machines industrielle, engins lourd et véhicule en local et en importation.
- Approvisionnement du magasin
- Archivage des documents important
- Localisation emplacement vide dans le magasin et création nouveau casier dans le système,
- Gestion de stock des lubrifiants, graisses et carburant.
- Réapprovisionnement du magasin en local et en importation.
- Contrôle de la quantité et la conformité à la livraison.
- Gestion du reporting interne et pour le siège.
- Suivis et contrôle des mouvements des différentes commandes en local et en importation.
- Suivis et contrôle des inventaires du magasin.
- Suivis des expéditions des colis des pièces détachées pour les différents sièges BRALIMA SA.
- La coordination et le traitement des factures Pro-forma des prestations services (travaux de constructions et maintenances) effectué dans la Brasserie par nos fournisseurs des services.
- Gestion d'effectif et pointage du personnel sous-traitant du magasin.
- Classements des documents et rapport du magasin en ordre selon le standard.
- Suivis des consommations du carburant des petits véhicules.
- Programmer les entretiens des petits véhicules.
- Suivi 5S et la sécurité du magasin technique.
- Le respect de la bonne exécution des procédures.
- Entreposage et Analyse de stock de Gaz
- Exécutions des toutes autres tâches assignées par la hiérarchie.

**Délégué Commercial, Secteur Vente et distribution au sein de la BRALIMA
SA Groupe Heineken à Kinshasa RD Congo de Janvier 2007 – Octobre 2011.**

- Vente et suivi de la distribution.
- Élaboration des grandes lignes de la stratégie commerciale
- Prospection et élargissement de son portefeuille clients.
- Gestion de son sous-secteur.
- Proposition et suivi des activités promotionnelles de son sous-secteur.
- Encadrement des groupes d'intérêt dans son sous-secteur.
- 01 sept au 2 oct. 2010 intérim à l'administration du département.
- 2010 animations à la télé promo coca-cola coupe du monde Edition 2010 à la R.T.N.C.
- Du 09 au 12 aout 2010 participation à la M.I.T (marketing impact team) groupe Heineken and coca-cola East & central africa.
- Du 15 juin au 15 juillet 2011 intérim à l'administration du département.
- Mars 2011 performances et prime, initiative du DMC (meilleur délégué commercial).
- Promotion d'une large gamme de produits et services à destination des clients afin d'augmenter votre part de marché.
- Développer le chiffre d'affaires de votre secteur (développement de portefeuille et conquête).
- Dérouter un "acte de vente en approche conseil" centré sur les enjeux du client.
- Mettre en place le cadre contractuel d'une véritable "relation partenaire"
- Préparer et animer des réunions auprès des clients.

**Stage Académique comme Operateur NOC Junior, Secteur
Télécommunication au sein de CELTEL Congo à Kinshasa RD Congo
2006**

- Monitoring et supervision des sites Celtel RD Congo.
- Suivis de la sécurité des sites
- Diagnostic des différentes pannes
- L'interprétation des différentes alarmes
- Remonté des situations anormales

Je jure sur mon honneur que les renseignements fournis ci-haut sont sincères et exacts.

Fait à Kinshasa, Le 18/05/2023

Trésor MASIKOTI MULUO

