

SALES REPRESENTATIVE

PROFESSIONAL OBJECTIVE : My objective is to integrate a sales team in Canada and bring my added value to the development of the company's sales.

SUMMARY

Bilingual (French-English), experienced candidate with more than 17(seventeen) years of experiences in marketing and sales, customer service and personnel management. As a market conqueror aiming to exceed established objectives, business development in a competitive environment is a permanent challenge for me.

SUMMARY OF SKILLS

- Professional and respectful of work ethics,
- Oral and written communication skills
- Able to understand technical documentation and deal with complex problems,
- Great interrelational skills,
- Skilled with CRM software and other sales tools,
- Ability to exceed sales targets,
- Ability to travel frequently,
- Good negotiator (closing projects and negotiating terms and conditions);
- Available to travel for approximately 60% of the time in the work area.

WORK EXPERIENCES

Sale representative

since May 2003

S.A.B.C (Société Anonyme des Brasseries du Cameroun); Yaoundé-Cameroon

<https://lesbrasseriesducameroun.com/fr>

Market :

- Participate in the development and implementation of the sales and marketing plan
- Conduct or analyze market research
- Participate in the marketing of products and services

Sale

- Manage a portfolio of 200 customers with a volume of more than 120k HL (sale turnover=20 000 000\$/year,)
- Supervise a team of 02 to 04 wholesalers and 06 to 15 sales peoples,
- Develop sales opportunities in the sector,
- Analyze sales, ensure competitive intelligence and monitor market share,
- Design and implement corrective action plane,
- Maintain and improve the company's image in the sector,
- Ensure the follow-up and profitability of the resale equipment at the customers' premises,
- Monitor the execution of the monthly animation program,
- Provide a good experience and create a bond of trust with each customer, every day,
- Enjoy the challenge of meeting sales targets on a daily basis.

Production Manager (Trainee Manager)

2002

Queen's Oil (Rock land Business and Partner) ; Douala-Cameroon

- Coordinate and lead a team of 12 agents in the refined peanut oil production unit.
- Refine (purify, deodorize, decolorize) and bottle the oil.

EDUCATION

Master's Degree in Biochemistry

2000

University of Dschang, Dschang-Cameroon

- Recognized by World Education Services Canada as : Bachelor's Degree 04 years specializing in Biochemistry.

- Bachelor's Degree in Biochemistry

1998

University of Dschang, Dschang-Cameroon

- Recognized by World Education Services Canada as : Bachelor's Degree 03 years specializing in Biochemistry.

DEVELOPMENT

- Permanently self-taught
- Participation in several company seminars and training in sales techniques by firms (Carmen Educativa S.L...)
- From 20 to 24/02/2007 : Diploma of participation in the M.I.T CSOL (coke side of life) in Yaounde by Coca Cola
- From 21 to 22/09/2006: Diploma of participation in the M.I.T Mix Alcohol 2006 in Yaounde,
- From 28-04 to 03-05 2003: Training in "Communication Merchandising and Promotion" within the framework of the SABC -IMESG training plan in Paris,

PROFESSIONAL DISTINCTIONS

Since 2012 : 12 times named best sales employee.

October 2019 : Medal of honor for work in silver and vermeille.

LANGUAGES

French, English,

OTHERS

Computers : Office-Lotus Note-Outlook-Html-

Driver's license B

Freelance Trader/Affiliate Marketing/Network Marketing.

REFERENCES

On request

TSAGUE NGUEAZANG ARMAND ROGER

+237 699311312 | tsagueue@gmail.com | linkedin.com/in/armand-tsague

S/c Ets le Débrouillard BP 5479 Yaoundé

REPRÉSENTANT DES VENTES

OBJECTIF PROFESSIONNEL : J'ai comme objectif d'intégrer une équipe de ventes au Canada et d'apporter ma valeur ajoutée au développement du chiffre d'affaire de l'entreprise.

SOMMAIRE

Candidat bilingue(français-anglais), expérimenté possédant plus de 17(dix-sept) années d'expériences dans le domaine du marketing et de la vente, du service à la clientèle et de la gestion du personnel. Conquérant de marché visant le dépassement des objectifs établis, le développement commercial dans un environnement concurrentiel est pour moi un défi permanent.

RESUME DE COMPETENCES :

- Professionnel et respectueux de l'éthique au travail,
- Compétences en communication orale et écrite
- Capable de comprendre la documentation technique et de faire face à des problèmes complexes,
- Grandes habiletés interrelationnelles,
- Habile avec les logiciels CRM et autres outils de ventes,
- Capacités à dépasser les objectifs de vente,
- Aptitudes à voyager fréquemment,
- Bon négociateur (fermeture de projets et négociation de modalités et conditions);
- Disponible pour se déplacer pendant environ 60% de temps dans le territoire de travail.

EXPERIENCES DE TRAVAIL

CHEF DE SECTEUR COMMERCIAL

Depuis Mai 2003

S.A.B.C (Société anonyme des Brasseries du Cameroun) ; Yaoundé-Cameroun

<https://lesbrasseriesducameroun.com/fr>

Marché :

- Participer au développement et à la mise en œuvre du plan de vente et de marketing
- Effectuer ou analyser des études de marché
- Participer à la mise en marché des produits et des services

Vente

- Gérer un portefeuille de 200 clients de volume supérieur à 120k HL (CA=20 000 000\$/an.)
- Superviser une équipe de 02 à 04 grossistes et 06 à 15 commerciaux,
- Développer les opportunités de ventes dans le secteur,
- Analyser les ventes, assurer la veille concurrentielle et suivre les parts de marché,
- Concevoir et mettre en place les plans d'actions correctifs,
- Entretenir et améliorer l'image de marque de l'entreprise dans le secteur,
- Veiller au suivi et rentabilité du matériel de reventes chez les clients,

- Suivre l'exécution du programme d'animation mensuelle,
- Offrir une bonne expérience et créer un lien de confiance avec chaque client, chaque jour,
- Aimer le défi que présente la réalisation quotidienne des objectifs de vente.

Responsable de la production (Cadre stagiaire)

De Mars à Mai 2002

Queen's Oil (Rock land Business and Partner); Douala-Cameroun

- Assurer la coordination et l'animation d'une équipe de 12 agents dans l'unité de production d'huile d'arachide raffinée
- Raffiner (purifier, désodoriser, décolorer) et embouteiller l'huile.

EDUCATION

Maîtrise en Biochimie

2000

Université de Dschang, Dschang-Cameroun

- Reconnu par World Education Services Canada comme : Baccalauréat 04 ans spécialisé en Biochimie.
- **Licence en Biochimie** (mention A.B)

Université de Dschang, Dschang-Cameroun

1998

- Reconnu par World Education Services Canada comme : Baccalauréat 03 ans spécialisé en Biochimie.

PERFECTIONNEMENT

- Autodidacte en permanence
- Participation à plusieurs séminaires en entreprise et formation en techniques de ventes par des cabinets (Carmen Educativa S.L...)
- Du 20 au 24/ 02/2007 : Diplôme de participation au M.I.T CSOL (coke side of life) à Yaoundé par Coca- Cola
- Du 21 au 22/09/2006 : Diplôme de participation au M.I.T Alcool Mix 2006 à Yaoundé,
- Du 28-04 au 03-05 2003 : Formation en "Communication Merchandising et Promotion dans le cadre du plan de formation SABC –IMESG de Paris,

DISTINCTIONS PROFESSIONNELLES

Depuis 2012 : 12 fois désigné meilleur employé du service commercial.

Octobre 2019 : Médaillé d'honneur du travail en vermeille et en argent.

LANGUES

Français, Anglais,

AUTRES:

Informatique: Office-Lotus Note-Outlook-Html-

Permis de conduire B

Trader indépendant/Marketing d'affiliation/Marketing de réseaux.

REFERENCES

Sur demande

