

34 ans | Permis | Dakar

Management Sales
Business Development
Marketing
Finance / Comptabilité

CONTACT

✉ fallbabacar71@yahoo.fr

EXPÉRIENCES

RESPONSABLE COMMERCIAL CHARGE DU BTP

TEYLIUM GROUPE SA

Février 2014 à mars 2015 Dakar (Sénégal) CDI



- Promotion et la vente directe de produits immobiliers
- Ciblage, Prospection, conseille clientèle, Démarchage, mise en place d'une base de données
- Élaboration et suivi des offres commerciales, suivie de l'exécution des travaux
- Rapports d'activités journaliers et mensuels
- Définir la stratégie commerciale de l'activité sur le segment
- Participer à la remontée des informations sur les conditions du marché et les performances des concurrents
- Recouvrement des créances
- Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise
- Gestion des ressources humaines, des opérations et des équipes (plus de 19 personnes)
- veille concurrentielle

RESPONSABLE COMMERCIAL

GROUPE SAGEF, Société D'aménagement De Gesti D'équipements Fonciers



Septembre 2013 à février 2014 Dakar (Sénégal) CDD

- Promotion et la vente directe des produits et services dans le domaine de l'immobilier
- Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise, à partir de la stratégie de l'entreprise
- Fixer les objectifs et les axes prioritaires
- Diriger, accompagner et encadrer l'équipe commerciale (4 commerciaux et un stagiaire) : briefer et encadrer l'équipe de vendeurs (relationnel, conseil, motivation)
- Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise, Gestion des ressources humaines, des opérations et des équipes (plus de 7 personnes)
- Ciblage, Prospection, conseille clientèle, Démarchage, mise en place d'une base de données commerciales
- Élaboration et suivi des offres commerciales
- Etre attentif aux évolutions du marché et aux offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise, Reporting

COMMERCIAL

SOGECONS, Société d'équipements et de construction



Janvier 2012 à septembre 2013 Dakar (Sénégal) CDD

- Gestion commerciale, administrative développement du CA et de la rentabilité
- Promotion et la vente des produits de La SOGECONS
- Élaboration et suivi des offres commerciales
- Visite de terrain:superviser la bonne execution des travaux
- Rapports d'activités journaliers et mensuels

COMPÉTENCES

Management et Stratégie des organisations

- Techniques quantitatives de gestion
- Management transversal
- Management interculturel

Marketing et communication

- Stratégie marketing
- Techniques de vente prospection et négociations

Organisation d'évènements

- Logistique/Budget
- Aisance relationnelle
- Gestion de bases de données
- Relations extérieurs (partenaires)

Techniques

- MAC OS X - Microsoft Windows XP, 7, 8
- Microsoft Office 2010
- SAP, SAGE, SAARI 100
- MS-PROJECT 2003

Langues

- Wolof : langue maternelle
- Français : Langue de travail
- Anglais : Avancé (Compétences professionnelles complètes)
- Espagnol : niveau avancé

LOISIRS

Sport

- Tennis,
- Jogging
- Football
- Basket-Ball

Voyages

- Canada, Maroc, USA, France, Pays-Bas, Espagne, Italie

PRÉSENTATION

Expérience et savoir-faire dans le domaine de la Vente aux Grands Comptes, du Marketing, de la Stratégie des Organisations, de l'analyse des ventes et des performances commerciales, etc. Connaissances pointues des outils informatiques, aussi bien de la suite bureautique (MS Office, Excel, Powerpoint, etc.) que des Environnements MAC et WINDOWS, des outils de monitoring, de contrôle de l'activité commerciale (SAP, SAGE, SAARI, etc.) et de marketing (E-DEAL CRM).

Connaissances en Finance d'Entreprises. Collaborateur fortement concerné par le partage des connaissances, le travail rigoureux, l'esprit d'équipe, le respect des règles, le sens des responsabilités et des priorités définies par le Top Management.

MES PRINCIPAUX RÉSULTATS

1. Faire passer les fonds propres de l'entreprise de 100 000 000 à 955 000 000 de Francs CFA


2. Faire baisser les coûts de commercialisation de 11% à 75% du CA par transformation progressive de la force de vente VRP en attachés commerciaux

3. Agir sur la qualité du service commercial pour le transformer en l'un des plus efficaces de la profession

4. Développement d'une stratégie de «guérilla marketing» vis à vis de la distribution avec pour conséquence une progression de plus 20% de notre réseau de distribution

5. Dépassement du CA prévu de 16% exercice 2014

Responsable Communication

service pédagogique de l'Ambassade de France France », 

2011 à 2012

Dakar (Sénégal)

Contrat de professionnalisation

- Promotion de « campus France » au niveau des établissements scolaires du Sénégal,
- Gestion de l'accueil, du bureau des informations sur les possibilités d'études en France pour les bacheliers Sénégalais
- organisation d'événements (forums, ateliers, etc.) descentes sur le terrain
- Gestion de l'agenda du Directeur de l'Institut

TECHNICO COMMERCIAL

ROYAL IMMO



2010 à 2011

Dakar (Sénégal)

CDD

- Prospecter le marché potentiel
- Développer un portefeuille client
- Vendre les produits Immobiliers
- Négocier des marches, fidélisation, gestion de la relation client et du "Brand"
- Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise, répondre aux appels d'offres
- Mener des actions de communication lors de manifestations événementielles

TECHNICO COMMERCIAL

MON AGENT IMOBILIER



2009 à 2010

DAKAR (Sénégal)

Stage

- Prospection
- Assurer la promotion quotidienne des ventes, mise en place de stratégie commerciale et marketing idoines,
- valorisation des produits, accentuer le positionnement, amélioration de l'image de marque, augmentation du chiffre d'affaire...
- Développer un portefeuille client

COMPTABLE

Les Ciments Du Sahel SA



Août 2009 à octobre 2009

DAKAR (Sénégal)

- Saisie, enregistrement des opérations journalières,
- Rapprochement bancaire, déclaration d'impôt
- Gestion de trésorerie,

COMPTABLE

ETAB (BTP)



Juillet 2008 à octobre 2008

DAKAR (Sénégal)

Stage

- Saisie, enregistrement des opérations journalières,
- Gestion de trésorerie,
- Rapprochement bancaire, déclaration d'impôt

MASTER 2 (Bac+5)

SUPDECO DAKAR (Ecole Supérieure de Commerce)

Octobre 2010 à juillet 2011

- Spécialisation : Finance/comptabilité
 - Mémoire de fin d'études : « Intérêt de la Micro finance dans la réduction de la pauvreté : cas du Sénégal »
 - Mention obtenue : « Honorable » avec encouragements du jury
-

BACHELOR (Bac+3)

SUPDECO DAKAR (Ecole Supérieure de Commerce)

Octobre 2008 à juillet 2009

- Spécialisation : Management/Techniques de Vente
 - Mémoire de fin d'études : « Importance de la Politique commerciale dans la performance de l'entreprise Les Ciments Du Sahel »
- Note: 18/20, avec félicitations du jury
-

Bac Littéraire « L »

LYCÉE JEAN MERMOZ

Octobre 2005 à août 2006

- Mention : Bien
- Spécialisation : Français, philosophie, histoire / géographie