

**Kouadio Simon M. - Né**  
**78150 Le Chesnay**  
**16 ans d'expérience dont 6 à l'étranger**  
**Réf : 1908191406**

## Ingénieur d'affaire

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans l'Ingenierie.

### Formations

---

**2019** : Bac +5 à Ecole national de commerce sur Lille  
MASTER 2 en management et stratégie d'entreprise

**2007** : Bac +5  
Ingénieur des techniques commerciales, option marketing- management

**2003** : Bac +2 à IFCG, Cote D'ivoire  
DUT comptabilité - finance

**1998** : Bac à Collège Koffi Ackant, Cote D'ivoire  
Bac D scientifique

### Expériences professionnelles

---

**2016 - 2016** :  
Ingénieur d'affaire Indépendant  
Négociation, accompagnement et concrétisation de contrats entre les groupes internationaux et les pays de l'Afrique de l'ouest. Implication dans la coordination et la réalisation du projet en garantissant le respect et les savoirs faire.  
Projet : construction de logements en Côte d'ivoire et la Guinée Conakry et d'énergie renouvelable au Burkina Faso

**2012 - 2015** :  
Assistant responsable logistique chez Secamic - Société De Négoce D'équipements Aéronautiques Militaires Dans Le Domaine Terrestre, Maritime, Aérien. à Travers 23 Pays sur Buc

**2010 - 2012** :  
Commercial terrain chez Capcom - Sms (stratégie Management Service Holding) sur Alfortville

**2006 - 2009** :  
Chargé de projet Marketing et communication pour une ONG , Cote D'ivoire  
Etude et stratégie : Plan marketing, étude de marché.  
Management de projets : gestion de projet, management humain.  
Création et animation de campagne marketing : gestion et suivi de campagne, TV, presse, affichage, animation commerciale, rédaction de magazine mensuel

**2003 - 2005** :  
Technico - Commercial chez Nestlé, Cote D'ivoire  
Prospection, conseil et anticipation des besoins clients, animation de stands, rédaction de rapports

## Atouts et compétences

---

- Capacité de chercher les clients, d'élaborer une stratégie commerciale, concrétiser un projet
- Savoir capter les souhaits et besoins réels du client.
- Proposition de produits et services correspondant au client.
- Phase d'argumentation et concrétisation de l'achat,
- Gestion des stocks, pilotage de coûts tout au long de la chaîne logistique: planification, programmation, ordonnancement, suivi...
- Assurer le reporting de son activité auprès de sa hiérarchie selon les normes et procédures.
- Capable de travailler en équipe, de prendre des initiatives.
- Maîtrise du prospection physique