

**Sié Issouf C.** - Né le 04/06/1975  
**00225 Abidjan**  
**10 ans d'expérience**  
**Réf : 711080948**

## **Management de projets d'infrastructure**

### **Objectifs**

---

- Mettre mes compétences et mon expérience au service des Entreprises dans la dynamique de Résultats.

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans le Génie civil et travaux publics.

### **Expériences professionnelles**

---

#### **Avril 2015 – Aujourd'hui**

CID Afrique Côte d'Ivoire : Business Development Manager En charge de : Conduire les activités administratives et commerciales ; Identifier les opportunités de développement de nouveaux business et services dans des domaines émergents (comme la construction, les infrastructures de développement,) ; Prospection commerciale et veille permanente des appels à manifestation d'intérêt et appels d'offres relatifs aux prestations de conseil et d'ingénierie rentrant dans le scope des activités de la maison mère ; Synthèse de l'activité commerciale et reporting trimestriels ; Développer le portefeuille clientèle et faire le Lobbying auprès des décideurs ; Assurer la gestion administrative, technique et commerciale du bureau de représentation ; Faire l'interface entre les clients et la division export ; Elaborer les plans d'action commerciale et de stratégie ; Développer de nouveaux partenariats avec des bureaux locaux ; Développer et l'implémenter la stratégie globale marketing pour le CID en Côte d'Ivoire et en Afrique de l'Ouest ; Participer activement à la définition de la vision de CID ; Guider et développer un réseau de consultants à travers les bureaux locaux ; Elaborer et mettre en oeuvre la stratégie de marketing et objectifs pour chaque marché ; Définir et mettre en oeuvre la stratégie de communication et des objectifs pour chaque marché ; Superviser et suivre les affaires en cours chez les clients et établir une communication entre les divisions et pôles et le bureau de représentation ; Superviser et coordonner les activités commerciales de marketing et de communication sur chaque marché ; Etre le contact principal pour mettre en place et développer un réseau de partenaires ; Elaborer un plan action, un budget de fonctionnement pour le lobbying et communication ; Evaluer l'efficacité et l'efficience des actions de commerciales et de lobbying ; Définir, mettre en oeuvre et assurer le suivi des indicateurs de performance clés pour la communication (promotion, lobbying, implémentation).

#### **Fév. 2013 – mars 2015**

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES EN CONSULTANCE PERFORMER IMMOBILIER- Consultant coordonnateur Coordination de Projet de construction de 412 logements de type villa Coordination de travaux de Voirie et Réseaux Divers (VRD) ; Management des équipes et coordination des travaux de terrassements généraux de plateformes, d'assainissement et de drainage routier. Contribuer à la mobilisation des ressources financières des projets Prospecter et attirer les bailleurs de fonds et autres partenaires techniques et financiers sur les problématiques liées à l'habitat et au foncier ; Superviser l'évaluation des demandes de financement de projets relatifs à l'immobilier soumis par les promoteurs Densifier le réseau de partenaires de PERFORMER.

#### **Mars 2012- Octobre 2013**

LES CARRIERES DE ZAKARIA-Consultant Conduite des activités administratives, commerciales: Identifier les opportunités de développement de nouveaux business et services dans des domaines émergents (comme la construction, les infrastructures de développement,) aux particuliers comme aux entreprises en procédant à l'analyse des données du marché et de l'environnement.

#### **Mai 2007 - 2014**

Agence de Gestion des Routes (AGEROUTE) en, en qualité de Chef de Projet Résident dans le cadre d'un projet pilote d'entretien courant des routes revêtues par les méthodes HIMO

## Langues

---

- Anglais : assez bien + Français : très bien parlé: scolaire / écrit: notions

## Permis

---

bcde

## Centres d'intérêts

---

- Lecture, Sports de Combat