

Yao Camille K. - Né en 1978
Abidjan
3 à 5 ans d'expérience
Réf : 806100931



Responsable commercial / ingénieur qualite

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans le Bâtiment.

Formations

1997/1999 :Brevet de Technicien Supérieur (BTS) Option Action Commerciale et Force de Vente + 2003/2006 :
Ingénieur Qualité (En cours de validation) Permis B

Expériences professionnelles

01 Août 2007 à nos jours HIPERDIST AFRICA Abidjan Poste occupé : Microsoft Product Manager
�� Assurer la vente des logiciels Microsoft aux partenaires informatiques ��
Former les différents partenaires à la maîtrise des process de vente des outils Microsoft ��
Gérer le stock et faire les commandes chez Microsoft �� Représenter HIPERDIST lors des
événements informatiques aussi bien au niveau local que de la sous-région

Février 2005 au 24 Juillet 2007 INOVA Formations (GOLD PARTNER) Abidjan Poste occupé : Senior Account
Manager & Help desk �� Aider la direction à planifier et organiser les séminaires avec les
partenaires �� Assurer la gestion courante du service commercial et veiller à la réalisation des
objectifs �� Gestion des comptes à l'étranger et de gros comptes locaux tels que : (quelques
exemples) �� COMIUM : Offre formations Oracle 11 Suite Financial, Coursus MCSE, DBA
Oracle, MSCD �� DEVON : Offre formation Cisco ICND, MS Windows Server 2003
�� BFA: Offre formations DBA Oracle 10, Forms, PL/SQL �� UEMOA: Offre
formations BI SQL 2005, SharePoint Portal Server 2007 �� BOAD: DBA SQL Server 2005,
Transact -requêtes SQL �� MTN: Offre formations Cisco, DBA Oracle, MS Windows Server
2003, SharePoint Server 2007 �� Conception et élaboration des différentes offres techniques et
commerciales �� De concert avec la Direction Générale, élaboration de certains axes
stratégiques au niveau commercial et marketing �� Concevoir et réaliser des programmes de
formations en accord avec les entreprises �� Administrateur du centre de certification
THOMSON PROMETRIC pour les technologies Microsoft, Oracle, Cisco, HP, SUN, et autres
�� Assurer la formation des commerciaux aux techniques de vente et de négociation
�� Assurer les formations sur les outils de la plate-forme Microsoft Office et Windows

Février 2003 au 30 Septembre 2004 MICRO IVOIRE (CTEC) Abidjan Poste occupé : Agent Commercial
assumant les Fonctions de Responsable Commercial �� Responsable de la réalisation des
objectifs en terme de chiffre d'affaire (Exemple : + 200 Millions en 2003, + 150 Millions en 2002)
�� Représenter et assurer les relations publiques auprès des clients et partenaires
�� Créations de techniques d'approche des marchés sous-régionaux (Guinée-Burkina-Niger-
Tchad-Bénin-Togo-Cameroun-Gabon) �� Conception et animation de séminaires sur les
produits Microsoft �� Suivi, évaluation et gestion des objectifs commerciaux et marketing
�� Concevoir et mettre en oeuvre les politiques et stratégies marketing ��
Assurer la formation en interne de l'équipe commerciale

Octobre 2001 - Février 2003 MICRO IVOIRE (CTEC) Abidjan Poste occupé : Technico-commercial
�� Vente de services informatiques (Formations-Déploiements-Interventions sur sites)
�� Responsable d'un portefeuille clientèle composé de grands comptes ��

Background technique ; Gestion du recouvrement et de la planification des formations

Juin à Septembre 2001 Abidjan Poste occupé : Technico-commercial Free-lance Installation et configuration et administration de produits de la plate-forme Microsoft notamment Windows 2000 Advanced Server et Windows XP Professional ; Apporteur d'affaires dans le domaine de la formation et la vente de matériels informatiques ; Formateur sur les outils de la suite Microsoft Office et Project 2002
Avril 2000 - Mai 2001 ATI-FORMATIONS Abidjan Poste occupé : Agent Commercial Stagiaire ; Prospection générale sur l'ensemble du territoire Ivoirien ; Aide à la mise en place de planning et programmes de formations
Novembre 1999 - Février 2001 SYRIS INFORMATIQUE Abidjan Poste occupé : Agent Commercial Stagiaire ; Rédaction de mon rapport de fin de cycle BTS Quelles politiques commerciales et marketing appliquer pour accroître les ventes de logiciels à SYRIS

Langues

- Anglais : Lu (Bien) ; écrit (Assez Bien) et parlé (Assez Bien) + Espagnol : Lu (Bien) ; écrit (Assez Bien) et parlé (Assez Bien) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Mise en oeuvre de stratégies commerciales et marketing ; Management de l'équipe commerciale et de l'organisation ; L'art de la négociation ; Etablissement des plannings de formations et de certifications ; Suivi, évaluation et gestion des actions promotionnelles (Expert)