

**Yao Camille K.** - Né en 1978  
**Abidjan**  
**4 ans d'expérience**  
**Réf : 806100931**



## Responsable commercial / ingénieur qualité

### 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  
&#56256;&#56451; Assurer la vente des logiciels Microsoft aux partenaires informatiques &#56256;&#56451;  
Former les différents partenaires à la maîtrise des processus de vente des outils Microsoft &#56256;&#56451;  
Gérer le stock et faire les commandes chez Microsoft &#56256;&#56451; 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 &#56256;&#56451; Aider la direction à planifier et organiser les séminaires avec les partenaires &#56256;&#56451; Assurer la gestion courante du service commercial et veiller à la réalisation des objectifs &#56256;&#56451; Gestion des comptes à l'étranger et de gros comptes locaux tels que : (quelques exemples) &#56256;&#56377; COMIUM : Offre formations Oracle 11 Suite Financial, Coursus MCSE, DBA Oracle, MSCD &#56256;&#56377; DEVON : Offre formation Cisco ICND, MS Windows Server 2003 &#56256;&#56377; BFA: Offre formations DBA Oracle 10, Forms, PL/SQL &#56256;&#56377; UEMOA: Offre formations BI SQL 2005, SharePoint Portal Server 2007 &#56256;&#56377; BOAD: DBA SQL Server 2005, Transact -requêtes SQL &#56256;&#56377; MTN: Offre formations Cisco, DBA Oracle, MS Windows Server 2003, SharePoint Server 2007 &#56256;&#56451; Conception et élaboration des différentes offres techniques et commerciales &#56256;&#56451; De concert avec la Direction Générale, élaboration de certains axes stratégiques au niveau commercial et marketing &#56256;&#56451; Concevoir et réaliser des programmes de formations en accord avec les entreprises &#56256;&#56451; Administrateur du centre de certification THOMSON PROMETRIC pour les technologies Microsoft, Oracle, Cisco, HP, SUN, et autres &#56256;&#56451; Assurer la formation des commerciaux aux techniques de vente et de négociation &#56256;&#56451; 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 &#56256;&#56451; Responsable de la réalisation des objectifs en terme de chiffre d'affaire (Exemple : + 200 Millions en 2003, + 150 Millions en 2002) &#56256;&#56451; Représenter et assurer les relations publiques auprès des clients et partenaires &#56256;&#56451; Créations de techniques d'approche des marchés sous-régionaux (Guinée-Burkina-Niger-Tchad-Bénin-Togo-Cameroun-Gabon) &#56256;&#56451; Conception et animation de séminaires sur les produits Microsoft &#56256;&#56451; Suivi, évaluation et gestion des objectifs commerciaux et marketing &#56256;&#56451; Concevoir et mettre en oeuvre les politiques et stratégies marketing &#56256;&#56451; Assurer la formation en interne de l'équipe commerciale

Octobre 2001 - Février 2003 MICRO IVOIRE (CTEC) Abidjan Poste occupé : Technico-commercial &#56256;&#56451; Vente de services informatiques (Formations-Déploiements-Interventions sur sites) &#56256;&#56451; Responsable d'un portefeuille clientèle composé de grands comptes &#56256;&#56451;

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)