



** **

Lafrançaise (82130)

*****@*****.***

ENTREPRENEUR, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2021 / sept. 2023

Propriétaire TEUMOBILE

Fondation et gestion d'une entreprise multiservices offrant une variété d'opérations centrales, telles que les contrats de télécommunications, d'énergie, l'immobilier, le design web, la certification énergétique et les programmes de facturation. Expert en leadership stratégique, développement de stratégies durables, gestion opérationnelle efficace, création de partenariats stratégiques, supervision d'équipes performantes et représentation de l'entreprise lors d'événements et de négociations.

avr. 2020 / sept. 2023

PRODIGY TELECOM

Entrepreneur à l'origine et à la tête d'une entreprise prospère dans le secteur des ventes directes (B2C et B2B) de télécommunications et de fourniture d'électricité. Expert en élaboration de stratégies commerciales et en développement de plans de croissance durable. Gestion rigoureuse des opérations quotidiennes, incluant ventes, service client et administration, et prise de décisions stratégiques pour rester compétitif sur le marché en constante évolution.

mars 2019 / juin 2020

Coordinateur des opérations

Coordinateur WONDERTRADE

En tant que Coordinateur des opérations dans le domaine des télécommunications, mon rôle principal consistait à veiller au bon déroulement des activités opérationnelles liées à la vente. Cela incluait la planification, la gestion quotidienne et l'optimisation des processus, ainsi que la coordination des équipes pour atteindre nos objectifs de vente. J'étais également chargé de surveiller les performances, d'identifier les opportunités d'amélioration et de proposer des solutions pour garantir une efficacité opérationnelle optimale.

janv. 2017 / mars 2019

Manager expérimenté

SECTOR INTERACTIVO

responsable de la supervision d'une équipe de vente et de la formation continue des commerciaux en vue de leur développement en futurs managers. Élabore des stratégies de vente, assure le suivi des performances individuelles et de l'équipe, et fournit une formation approfondie pour développer les compétences en vente et garantir le succès de l'équipe.

août 2016 / déc. 2016

Gestionnaire de Clients (Commercial)

SECTOR INTERACTIVO

principales fonctions comprenaient la gestion de la relation client, en étant le point de contact principal entre l'entreprise et ses clients. Cela impliquait de comprendre les besoins et les exigences des clients, de leur fournir des informations détaillées sur les produits ou services proposés, et de garantir un service de haute qualité pour répondre à leurs attentes. De plus, j'étais responsable d'identifier de nouvelles opportunités commerciales, de négocier des contrats et de veiller à la satisfaction continue des clients dans le temps.

SPÉCIALISATIONS

* Gestion d'entreprise

* B2C

* B2B

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / **GESTION D'ENTREPRISE , CLASSE DE 2021** Stratégie d'entreprise : Formulation et mise en œuvre de stratégies compétitives. Analyse de l'environnement externe - BAC+6 et plus
Porto Business School
- / **Formation en gestion et administration des affaires**
- / **Formation en marketing**
- / **Cours de communication et de relations interpersonnelles**
- / **Formation en service à la clientèle**
- / **Cours de leadership et de gestion d'équipe**
- / **Cours de gestion des affaires; Auto-formation et apprentissage sur le tas**

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français