



PAPA KIMIGTANG NDIAYE

AGENT COMMERCIAL LOGISTICIEN DE FORMATION

COMPETENCES

- Sens de l'anticipation
- Habile négociateur
- Évaluation des clients et analyses
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Conception de plans et de stratégies
- Développement de la formation
- Production de rapports et tenue de dossiers

PARCOURS PROFESSIONNEL

Du 03 aout 2020 au 31 décembre 2020:

Commercial au magazine NOW COMMENT

- Prospector et commercialiser les encarts publicitaires ;
- Suivre les nouveaux contrats initiés jusqu'à leurs aboutissements ;
- Effectuer l'encaissement des factures de chacun de mes clients ;
- Assurer un reporting précis et régulier de mes activités ;
- Assurer la diffusion du produit auprès des points validés par la direction ;

Du 26 septembre 2019 à juillet 2020:


ATLANTIC.SN (TAGLACE) Adjoint Chef de vente à TAGLACE Mbour (Team Leaders)

- Mettre en œuvre toutes les actions de prospections nécessaires et vendre les prestations ;
- Réaliser des audits et diagnostics commerciaux ;
- Superviser l'ensemble des opérations commerciales de l'entreprise ;
- Accompagner les dirigeants dans l'élaboration de leur stratégie commerciale ;
- Faire la tenue de caisse et établir un rapport financier journalier ;
- Gérer la passation et le traitement des commandes au stock ainsi que le chargement des tricycles ;
- élaboration de devis, facturation ;
- Coordonner les opérations de vente lors des grands évènements (Magal, Gamou, Noel ...) ;
- Animer les briefings hebdomadaires avec les superviseurs d'équipes de vente ;
- Proposer des stratégies marketing-commerciales pour booster les ventes ;

Du 6 aout 2018 au 24 septembre 2019 :

ATLANTIC.SN (TAGLACE) Agent commercial au poste de superviseur

- Animation d'une équipe de 40 vendeurs : formation aux techniques de vente et aux produits ;
- Elaborer des plans d'action commerciaux ;
- Etablir des itinéraires pour chaque vendeur et les

 **HLM grand Yoff zone commerciale villa n°191 Dakar/Sénégal**

 **779445107/777100531**

 **papmassel@gmail.com**

Commercial motivé disposant de 2 ans d'expérience dans la vente de produits agroalimentaires.

Je suis apprécié pour mon aptitude à évaluer les besoins opérationnels et à trouver des solutions permettant de réduire les coûts, d'augmenter les revenus et la satisfaction de la clientèle. Ingénieur et organisé, j'ai prouvé mes capacités à diriger et à bâtir des équipes.

CENTRES D'INTERET

Scrabble, voyages, musique, sport

LANGUES

Français : Langue maternelle

Anglais : C1 Avancé

Espagnol : B2 Intermédiaire supérieur

points stratégiques de ventes ;

- Coordonner l'intervention du service technique en cas de litiges ;
- faire des briefings avec les vendeurs chaque début de semaine,
 - Faire la collecte et la réconciliation financière des ventes de l'ensemble des vendeurs ;

De février 2018 à aout 2018:

expert à CESAEM

- Gérer la supervision du déchargement des bateaux vraciers ;
- Suivre l'acheminement du produit à sa destination finale ;

D'avril 2015 à Octobre 2015:

(Stage) responsable de la logistique et du stock à CEIN'ELEC ;

- Gérer l'approvisionnement des fournisseurs en matières premières ;
- Traiter les commandes ;
- Assurer le stockage ;
- Participer au planning de production ;

Septembre 2009 Participation au plan ORSEC à Dakar

- Chef d'équipe, gérer et coordonner le déploiement de l'équipe sur le terrain ;

FORMATION

Licence 3 : Science et Technique de Gestion (STG) Transport logistique ISIF Dakar, 2016-2017

Licence 2 : Science et Technique de Gestion (STG) Transport logistique

ICAGI - Dakar, 2015-2016

Licence 1 : Science et Technique de Gestion (STG) Transport logistique

ICAGI - Dakar, 2014-2015

Informatique : (Formation en Word Power Point Excel) lycée Albouy Ndiaye de Linguère 2014

Baccalauréat : lycée Albouy Ndiaye de Linguère 2012-2013