

# GESTIONNAIRE COMMERCIAL ET MARKETING BILINGUE

Efoé AZIANKPATI  
35 ans

01BP 2008 Lomé-TOGO

☐ +228 90152523

☐ +228 98064303

## Mes Domaines de

### Compétences :

- Marketing
- Commerce
- Management

### Mes Secteurs d'expérience

- Informatique
- Hôtellerie
- Evènementiel

### Mes Points Forts :

- Anglais
- Expérience dans la vente de solutions informatique
- Habitué à faire un travail itinérant
- Habitué à travailler a des heures flexibles
- Forte capacité relationnelle
- Expérience en élaboration et mise en œuvre de stratégie marketing
- Bonne présentation
- Dynamique

### Langues :

- Français
- Anglais (Bilingue)
- Espagnol (Débutant)

### Informatique :

- Pack Office
- Sphinx
- SAGE Gescom 100
- Internet
- Réseaux Sociaux

### Intérêts Personnels

Lecture

Musique

Sports

Divers

Permis B

## MES EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

**2015- Aujourd'hui : Attaché commercial (sales representative)**  
**HOTEL LE PELICAN – Lomé, TOGO**

- Elaborer Et Mettre En Œuvre Les Stratégies Marketing De L'hôtel
- Développer Le Portefeuille Clients Et Atteindre Les Objectifs de chiffre d'affaire
- Suivre les commandes et gérer la relation commerciale
- Prospecter, vendre et fidéliser
- Analyser les besoins de la clientèle et adapter les offres conséquentes
- Faire Du Reporting A La Direction

**2014– 2015 Gérant (Manager)**  
**CABINET HDI (en mission auprès de la salle polyvalente AGORA SENGHOR) – Lomé, TOGO**

- Elaborer Et Mettre En Œuvre la stratégie commerciale et marketing
- Suivre l'offre des produits et services
- Gérer les plannings et suivre les tableaux de bords
- Veiller à une bonne communication interne
- Encadrer les équipes
- Atteindre les objectifs de rentabilité

**2012– 2014 Responsable d'Exploitation (Manager)**  
**MEDIATHEQUE JEAN PAUL2 – Lomé, TOGO**

- Elaborer Et Mettre En Œuvre la stratégie commerciale et marketing
- Piloter la performance
- Assurer La Veille Concurrentielle
- Encadrer les équipes
- Organiser des formations en informatique pour le compte du business center
- Atteindre les objectifs de rentabilité
- Gérer le Budget d'exploitation

**2009– 2012 Chargé de clientèle (Customer Relationship Manager)**  
**MEDIATHEQUE JEAN PAUL2 – Lomé, TOGO**

- Négocier et vendre des solutions et des formations informatiques
- Développer et fidéliser le portefeuille client
- Gérer la relation avec la clientèle du business center

## MA FORMATION ACADEMIQUE...

- 2012** ISM Adonaï de Lomé (Togo)  
**Licence en Management option Marketing**  
**Mémoire : Etude de marché en vue du lancement d'une salle polyvalente de 500 places**
- 2006** Université de Lomé (Togo)  
**Licence en Anglais**
- 2002** Lycée du 02 Février (Togo)  
**Baccalauréat, lettres et philosophie**

## MES SEMINAIRES DE FORMATION...

- 2014** H&C Business Technology, Lomé, TOGO  
**Formation en stratégie et performances marketing**
- 2012** Africaine de Technologie de Gestion, Lomé, TOGO  
**Formation en Management organisationnel**