



SANOGO Abdoulaye Amid

Technico - Commercial

CONTACTS

Nationalité : Ivoirienne

Résidence : Abidjan – Côte d'Ivoire

Tél : 05 75 88 00 89 / 01 71 22 58 05

E-mail : sanogo.a1444@gmail.com

Permis de conduire : ABCDE

QUALITES

Excellent sens relationnel, communication, autonomie, sens de l'organisation, grande capacité d'adaptation et sens de confidentialité, capable de travailler en équipe, flexible et sens de l'initiative, disponible

COMPETENCES

- ❖ Marketing Gestion Commerciale
- ❖ Management et Informatique
- ❖ Technique de prospection et négociation
- ❖ Développement et gestion de portefeuille clients
- ❖ Gestion des comptes médias sociaux, communication digitale
- ❖ Elaboration de plan d'action commerciale, plan marketing et plan de communication, etc.

INFORMATIQUE

Word

Excel

PowerPoint

LANGUES

FRANCAIS ★★★★★☆

ANGLAIS ★★★★★☆

OBJECTIF PROFESSIONNEL

"Commercial expérimenté et fin négociateur, fort de plus de 5 ans d'expérience, je souhaite mettre mon expertise au service de votre entreprise afin de renforcer son dynamisme et optimiser sa performance."

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Mars 2022 — INSSA GROUP DISTRIBUTION, Abidjan (41 Mois)
Août 2025

Responsable de vente

- Élaboration de la stratégie commerciale
- Prospecter de nouveaux clients (acheteurs, vendeurs, investisseurs, locataires).
- Rechercher de nouveaux canaux de distribution
- Développer et gérer un portefeuille clients varié.
- Négocier les prix, conditions de vente et de location.
- Gestion des comptes médias sociaux
- Concevoir et diffuser des annonces attractives.
- Organiser et animer des visites de biens.
- Gérer les négociations jusqu'à la signature des contrats.

Juin 2021 — BK SERVICES (Imprimerie), Abidjan (6 Mois)
Déc 2021

Responsable Commercial

- Élaboration de stratégie Commerciale
- Prospections, ventes, promoteurs et démo – Recouvrement et Veille concurrentielle
- Rapport commercial et marketing (hebdomadaire et mensuel)
- Négociations de marché
- Encadrement des stagiaires
- Reporting à la hiérarchie

Mars 2018 — FEBC-CI (BTP), Abidjan (38 Mois)
Mai 2021

Commercial & gestionnaire locatif

- Prospection de nouveaux clients
- Développer des partenariats avec des promoteurs et notaires.
- Création de fichiers et base de données
- Ventes et recouvrement, gestion locative
- Conseiller les clients sur les opportunités d'investissement.
- Assurer le suivi administratif et juridique des transactions.
- Reporting à la hiérarchie

FORMATIONS

2017 : UFHB d'Abidjan COCODY
Master en Marketing stratégique et Management commercial

2016 : UFHB d'Abidjan COCODY
Licence en Sciences de gestion générale

2013 : Collège Moderne Saint Pierre Charles d'Abobo
BAC Scientifique série D