

AYOUBA GAYE

Date et lieu de naissance : 24 Février 1972 à Dakar

Nationalité : Sénégalaise

Situation Sociale : Marié et père de cinq enfants

Lieu actuel de résidence : Dakar

Contacts : Cellulaire : 774870202/ 707049157
Email : ayuobagaye@hotmail.com

Objectif

Je veux occuper des fonctions managériales et mettre mon expérience au profit du développement de votre structure

Expérience professionnelle

D'Avril 2018 à nos jours

Chef de produits alimentaires a SOCOMAF

- gestion des équipes commerciales au niveau national
- définition et conduite de la politique commerciale
- définir les objectifs commerciaux
- gestion des grossistes

D'Avril 2017 à avril 2018 : Responsable commercial a MARGAFRIQUE pour le Senegal

- **Gestion de l'équipe commerciale**
- **Mise en place des procédures commerciales**
- **Développement du marché Sénégalais**
- **Gestion et développement du portefeuille client : grossistes et GMS**
- **Gestion du budget Marketing**
- **Gestion de l'importateur et des procédures de commande de produit**
- **Responsable du chiffre d'affaire pays**
- **Gestion des campagnes de communication**

De Juin 2015 a Avril 2017: Responsable commercial a HAYO SA(société de téléphonie universelle à Matam)

- gestion du service commercial
- mise en place des procédures commerciales
- développement portefeuille client (institutionnels et distributeurs)
- gestion de 4 chefs d'équipe repartis dans toute la région de Matam
- gestion du budget Marketing
- Analyse mensuelle des ventes et mise en place d'actions commerciales
- gestion de 60 freelances répartis dans toute la région de Matam
- suivi du recouvrement

Avril 2014-Juin 2015 : Commercial en charge du département Agronomie à Louis Dreyfus Commodities(ex cigogne)

- gestion des clients industriels et distributeurs** (commande, balance, recouvrement.....)
- définition des actions commerciales
- développement du réseau de distribution national (grossistes et demi gros)

Juillet 2013-avril 2014 : Superviseur des équipes commerciales à St Louis dans le lancement de la MSE et de LM dans la zone de Diarniadio à Ourossogui

- définition des actions promotionnelles
- gestion des équipes commerciales

Novembre 2012-juillet 2013 : superviseurcommercial à Orange pour la zone de St Louis

-gestion commerciale des points de vente

- gestion des grossistes
- Assurer la bonne disponibilité de nos produits et services auprès des revendeurs situés dans leur secteur.
- Assurer la présence et la visibilité de la marque Orange au niveau des points de vente
- Développer et dynamiser le réseau de distribution

Février 2011-Octobre 2012 :ResponsableCommercialà PBCOM SALY chargé de la commercialisation du portail web news du Sénégal dans le cadre du B to B dans la zone Nord du Sénégal

JANVIER 2010-JANVIER 2011 : SALES AND DISTRIBUTION SUPERVISOR à Tigo

-Gestion d'une équipe d'environ 400 freelances chargée de la vente directe des produits TIGO

-gérer la distribution dans le nord à travers le Méga Dealer

AVRIL 2008-JANVIER 2010 : DISTRIBUTION SUPERVISOR SAINT LOUIS à TIGO

-Elaboration des circuits de distribution du Nord avec 2500 points de vente

-gestion de sept superviseurs de route chargés de la supervision des vendeurs de la structure de distribution : Interface Mobile

-élaboration des actions Trade Marketing du territoire Nord

-gestion et évaluation du DMS (Distribution Management Système) pour le Nord

-management d'une équipe de 21 vendeurs (Interface Mobile)

- gestion de la rentabilité commerciale des différents sites tigo

- responsable du revenu out going de la zone Nord

-choix des localités pour l'implantation de nouveaux sites dans le Nord

MAI 2007 : Responsable commercial du département de Podor à Tigo

-supervision des équipes de vendeurs (freelances)

-gestion des actions commerciales et marketing de la zone

- suivie des différents grossistes de Dagana à Galoya
- recrutement de nouveaux abonnés
- création de nouveaux points de vente
- suivie des engagements de la société
- choix et validation des points de vente à décorer
- responsable de l'accroissement des ventes

- Février- MAI 2007: Responsable de la banlieue à Dakar (pikine et guediawaye) Tigo

- supervision des équipes de vendeurs
- gestion des actions commerciales et marketing de la zone
- recrutement de nouveaux abonnés
- création de nouveaux points de vente
- suivie des engagements de la société

- Août 2001 à Février 2007 : PHILIP MORRIS SENEGAL

Novembre 2006 à Février 2007 : Trade marketing Exécutive

- Développement des programmes Trade Marketing dans les chaînes de libres services, hôtels, restaurants sur l'ensemble du territoire national
- Négociation et suivi des contrats de collaboration avec les gérants partenaires
- Conseiller les partenaires
- Implémentation de kiosques et mini kiosques dans la région de Dakar et les villes de l'intérieur
- Gestion des principaux partenaires (propriétaires et gérants) des points de ventes
- Supervision des équipes techniques et des opérations de montage et d'entretien des kiosques, mini kiosques et PLV
- Gestion des autorisations et des taxes administratives

Avril 2006-Novembre 2006 : Wholesaler Exécutive

- Gestion commerciale de 25 grossistes au niveau du territoire national**
- Gestion suivie et évaluation des grossistes dans le cadre d'un programme de fidélisation (wholesale program)**
- gérer une bonne veille concurrentielle pour permettre au management de prendre les bonnes décisions**

Décembre 2001 à Avril 2006 : Responsable commercial zone nord du Senegal

-Couverture des points de vente dans la zone nord du Sénégal

-Suivi des différents grossistes de Saint Louis à Ourossogui

-Prospection de nouveaux clients

-Accroître les ventes des produits de Philip Morris dans la zone à travers les ventes mais aussi grâce à la gestion de l'activité promotionnelle

**Novembre 2000–Juillet 2001 : PROACTIV'INFORMATIQUE AFRIC (PI AFRIQUE)
Responsable commercial**

-Gestion commerciale et administrative de la succursale de Saint Louis

-Suivi des engagements de la société vis à vis des clients

**Janvier 2000– Octobre 2000 ; ILICO SAGEF
Agent commercial**

-Prospection et fidélisation des clients à Saint Louis

-Accroître le chiffre d'affaire en assurance vie à travers les contrats proposés aux clients.

-Suivi des engagements de la société.

Formations et Séminaires

- **2006** : Séminaire de formation avec le cabinet DMM Associates (cabinet Français) sur les techniques de Management et de présentation
- **2006** : Formation en Informatique sur les logiciels de bureau avec Sup. Info

Cursus Universitaire

- **1999** :Diplôme en Management commercial à l'école supérieure de commerce de Marrakech
- **1995** : Baccalauréat série A3 au collège Yallasuren

Connaissances Informatiques

Bonne connaissance des logiciels :

- De bureautique (Word, Excel, PowerPoint)
 - De la communication électronique et de la navigation Internet (Explorer, Netscape)
-

Profil Linguistique

| <u>Langues</u> | <u>Lues</u> | <u>Parlées</u> | <u>Ecrites</u> |
|----------------|-------------|----------------|----------------|
| Français | Excellent | Excellent | Excellent |
| Anglais | moyen | moyen | moyen |
| Wolof | Bien | Bien | Bien |

- **Permis de conduire catégorie B depuis 2000**