



MANAGER : Dynamique Et Expérimenté

EXPÉRIENCES

Actuellement :

DIRECTEUR D'AGENCE KONICA MINOLTA : BS-GABON, Libreville : (CDI) Depuis le 24 Septembre 2022

Intégrateur de systèmes informatiques et de plateformes digitales : Management BU KONICA (équipe de 35 éléments), Gestion commerciale/Marketing- Evolution CA-Organisation- Animation-Supervision-Formation-Stratégie-Gestion des AO- Suivi des offres-Compte rendu résultat.

DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING : CCBM HOLDING : (CDI) Février 2019- Septembre 2022

Gestion d'une équipe 25 Personnes : Mangement- Organisation-Supervision-Formation – Stratégie Commerciale- Evolution CA - Prospection de clients Grands Comptes-Gestion des AO-Suivi offres commerciales...

BUSINESS DEVELOPER

ORSERS, Intégrateur de systèmes informatiques, et de digitalisation des flux financiers spécialisé dans les solutions et technologies Oracle **(CDI) 2017 2019**

- Prospection de clients Grands comptes dans les solutions informatiques, Assistant Digital, GED ...

Avec des clients comme la Direction de la SOLDE du Sénégal à travers la plateforme SAFI (Assistant Digital) et E-Solde...

- Piloter et assurer le suivi de l'activité commerciale
- Élabore la stratégie commerciale

RESPONSABLE COMMERCIAL

General Engineering Security and Systems (GE2S) Intégrateur de solutions (Informatiques Réseaux/Telecom, Intégrations et Développement, Sécurité Electronique, Energie, etc.). Présente au Congo et au Sénégal Dakar (Sénégal) CDI 2016 - 2017

Promotion et la vente des produits et services de Sécurité électronique et BTP, Stratégie commerciale.

Gestion d'une équipe de 53 personnes, stratégie, organisation, planification -Supervision.

DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING

ELEC2000 SENEGAL

Sécurité Electronique Dakar (Sénégal) CDI 2015 –2016

Gestion commerciale, administrative et financière, développement du CA et de la rentabilité,

Promotion et la vente des produits et services de Sécurité électronique

Ciblage, Prospection, conseille clientèle, Démarchage, mise en place d'une base de données, gestion d'équipes...

- Suivi et coordination d'une équipe de 50 commerciaux.
Élaboration et suivi des offres commerciales,
- Traitements des appels d'offres
- Rapports d'activités journaliers et mensuels
- Etudes de marché et veille concurrentielle
- Assurer le management de l'équipe : briefer et encadrer l'équipe de vendeurs (relationnel, conseil, motivation)
- Mise en œuvre de la stratégie commerciale, gestion des budgets du département commercial, offrir toute la visibilité commerciale
- Animer, coordonner et contrôler toutes les activités commerciales, mercatiques et communicationnelles

DIRECTEUR COMMERCIAL

SAPROLAIT DAKAR, Agroalimentaire Dakar (Sénégal) CDD 2013 - 2014

- Promotion et la vente des produits laitiers et dérivés
- Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise, à partir de la stratégie de l'entreprise Fixer les objectifs et les axes prioritaires
- Diriger, accompagner et encadrer l'équipe commerciale (7 commerciaux et un attaché commercial) : briefer et, encadrer l'équipe de vendeurs (relationnel, conseil, motivation)
- Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise, Gestion des ressources humaines, des opérations et des équipes (plus de 7 personnes)
- Élaboration et suivi des offres commerciales ; Être attentif aux évolutions du marché et aux offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise

ATTACHE COMMERCIAL

NESTLE SENEGAL Dakar (Sénégal) CDD 2012 - 2013

□ Gestion commerciale, administrative développement du CA et de la rentabilité

Infos

Babacar Fall

39 ans
Titulaire du permis de conduire

Contact

fallbabacar71@yahoo.fr
(+221) 77 230 35 90
(+221) 33 837 51 48

Présentation

Expérience et savoir-faire dans le domaine de la Vente aux Grands Comptes, du Marketing, de la Stratégie des Organisations, de l'analyse des ventes et des performances commerciales, etc. Connaissances pointues des outils informatiques, aussi bien de la suite bureautique Connaissances en Finance d'Entreprises. Collaborateur fortement concerné par le partage des connaissances, le travail rigoureux, l'esprit d'équipe, le respect des règles, le sens des responsabilités et des priorités définies par le Top Management.

PRINCIPAUX RÉSULTATS

1. Faire passer les fonds propres de l'entreprise de 300 000 000 à 2 550 000 000 de Francs CFA

2. Faire baisser les coûts de commercialisation de 11% à 75% du CA par transformation progressive de la force de vente VRP en attachés commerciaux

3. Agir sur la qualité du service commercial pour le transformer en l'un des plus efficaces de la profession

5. Dépassement du CA prévu de 16% exercice 2022

RESPONSABLE COMMUNICATION

Service pédagogique de l'Ambassade de France « Campus France »,
Dakar (Sénégal) Contrat de professionnalisation 2011 - 2012

- Promotion de « campus France » au niveau des établissements scolaires du Sénégal,
- Gestion de l'accueil, du bureau des informations sur les possibilités d'études en France pour les bacheliers Sénégalais,
- Organiser des événements (forums, ateliers, etc.) descentes sur le terrain, Gestion de l'agenda du Directeur de l'Institut



COMPTABLE

English In Dakar Sarl (Formation en anglais spécialisé, Professionnel, certifications...)
Dakar (Sénégal) Stage 2010 - 2011

- Assurer toutes les tâches liées à la comptabilité générale,
Gestion des aspects administratifs et du Personnel,
- Gestion des salaires, établir les états financiers, déclarations d'impôts...



RESPONSABLE DES VENTES

Orca Sénégal DAKAR (Sénégal) Stage 2009 - 2010

- Décoration d'intérieur, Mobilier, Textile et Jardin.
- Assurer la promotion des ventes, mise en place de stratégie commerciale et marketing idoines,
- Valorisation des gammes de produits, accentuer le positionnement de la marque, amélioration de l'image de marque, augmentation du chiffre d'affaire...



COMPTABLE

Les Ciments Du Sahel SA DAKAR (Sénégal) Stage Août 2009 - Octobre 2009

- Saisie, enregistrement des opérations journalières,
- Rapprochement bancaire, déclaration d'impôt
- Gestion de trésorerie,



COMPTABLE

ETAB (BTP) DAKAR (Sénégal) Stage Juillet 2008 - Octobre 2008

- Saisie, enregistrement des opérations journalières,
- Gestion de trésorerie,
- Rapprochement bancaire, déclaration d'impôt

COMPÉTENCES

Management et Stratégie des organisations

- Techniques quantitatives de gestion
- Management transversal
- Management interculturel

Marketing et communication

- Stratégie marketing
- Techniques de vente prospection et négociations

Organisation d'évènements

- Logistique/Budget
- Aisance relationnelle
- Gestion de bases de données
- Relations extérieurs (partenaires)

Techniques

- MAC OS X - Microsoft Windows XP, 7, 8
- Microsoft Office 2010
- SAP, SAGE, SAARI 100
- MS-PROJECT 2003

LANGUES

- ☐ Wolof : Langue maternelle
- ☐ Français : Langue de travail
- ☐ Anglais : (Compétences professionnelles)

FORMATIONS

MASTER 2 (Bac+5)

SUPDECO DAKAR (Ecole Supérieure de Commerce) Octobre 2010 - Juillet 2011

- Spécialisation : Management/Finance-Comptabilité
- Mémoire de fin d'études : « Intérêt de la Micro finance dans la réduction de la pauvreté : cas du Sénégal »
- Mention obtenue : « Honorable » avec encouragements du jury

BACHELOR (Bac+3)

SUPDECO DAKAR (Ecole Supérieure de Commerce) Octobre 2006 - Juillet 2009

- Spécialisation : Management/Techniques de Vente
- Mémoire de fin d'études : « Importance de la Politique commerciale dans la performance de l'entreprise
Les
Ciments Du Sahel »
- Note : 18/20, avec félicitations du jury

Bac Littéraire « L »

LYCÉE JEAN MERMOZ Octobre 2005 - Août 2006

- ☐ • Mention : Bien
- Spécialisation : Français, philosophie, histoire / géographie

LOISIRS

Sport

- ☐ Tennis,
- ☐ Jogging
- ☐ Football
- ☐ Basket-Ball

Voyages

Gabon, Canada, Maroc, USA, France, Pays-Bas, Espagne, Italie