

Ibrahim

SY

Responsable commercial senior



Informations Personnelles

Adresse

75 000 Paris

Téléphone

+33 7 54 84 21 21

e-mail

ibrahim10sy@gmail.com

Linkedlin

<https://www.linkedin.com/feed/>

Langues

Anglais - Bilingue (c2)

Allemand - Courant (c1)

Informatique

Microsoft CRM et Sallesforce

Base de données SQL

Certification

Certification AKOR en Performance collective

10/2014

Certification AKOR en Relation client d’exception

Responsable commercial B2B avec dix 10 ans d’expérience dans la gestion de comptes clients et d’équipes commerciales dans les domaines de la de la haute technologie(infrastructures réseaux et antennes de télécommunication).

Apte à gérer de vaste équipes de commerciaux tout en appliquant mon savoir faire en stratégie de marché et d’acquisition.Je suis apte à aider Orange à developper sa clientèle B2B en île-de-france et dépasser ses objectifs.

Expérience Professionnelle	
01/2012 - 05/2020	<div>Responsable commercial B2B</div> <div><i>Cellnex Telecom, Paris</i></div> <div><ul style="list-style-type: none">• Développer le portefeuille commercial (B2B) et fidéliser la clientèle.• Gérer les grands comptes essentiels.• Superviser une équipe de 20 commerciaux sédentaires et nomandes.• Préparer et négocier les appels d’offres</div> <div>Resultat majeurs :</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Augmentation du chiffre d’affaires annuel de 25% en moyenne sur les 5 dernières années• Création d’une équipe internationale concentrée sur les marchés frontaliers.</div>
09/2009 - 06/2009	<div>Commercial B2B</div> <div><i>Dell EMC France, Paris</i></div> <div><ul style="list-style-type: none">• Effectuer la prospection dans la France entière.• Générer de nouveaux leads par démarchage.• Concevoir et négocier les contrats.</div> <div>Resultats majeurs :</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Acquisition et fidélisation du plus gros client du marché français• Plus faible taux de rabais accordés de l’équipe par contrat signé.</div>
Formation	
09/2008 - 06/2009	<div>Licence professionnelle commerce</div> <div>Akor Alternance Paris</div>
09/2008 - 06/2009	<div>BTS NRC (Négociation Relation client)</div> <div>Akor Alternance Paris</div>
Compétences	
<div>Gegtion d’équipe commerciale d’engervure</div> <div>Stratégie commerciale et de marché</div> <div>Négation et force de proposition</div> <div>Grand sens du relationnel</div> <div>Ouverture d’esprit</div> <div>Passion pour les hautes technologies</div>	