



AKEO Aristide Roger

Ivoirien, Marie, 04 enfants

07.07.83.85.84 / 05.54.96.21.00

aristiderogerakeo@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/aristide-roger-akeo-47a52b140>

LANGUES

FRANÇAIS

(Excellent niveau)

ANGLAIS

(Operationnel)

AUTRES APTITUDES

Rigoureux, Aisance Relationnelle
Proactif, Organisé, Esprit d'équipe

COMPETENCES INFORMATIQUES

Maintenance (matériels et logiciels)
Office (Excellente maîtrise du pack)
(Word, Excel, PowerPoint interactif)
Google Sheets / forms / Teams / Zoom
Global Reporting, Eden board, Spago BI
Power BI , Zebra, Beesy me, E-signature,
CRM/ SAP ERP/ PGI (Gestion Intégré)
Delta bank Simba / Winrecl EFunds
Smala Optimetriks / Adobe Suite
Linux / Chrome OS / Windows
Signal / Telegram / AnyDesk /
Sage Saari (compta 100), Canvas
Amplitude, Digimind, Access
Reglementation CIMA, HCM

DIVERS

Permis de conduire BCDE
(Expérience 21 ans)
Basketball, Natation,
VTT (Randonnée de groupe)
Voyage, Musique, Réseaux sociaux

REFERENCES

M. SANOGO MOUSSA

Directeur Commercial Marketing
SOFAVIN GABON
+225 0545552108 / +241 65164944

M. NGUESSAN FABRICE

Directeur Commercial Marketing
SOBRAGUI GROUPE CASTEL
+225 0757024472 / +620 33282879

M. PHILIPPE HERVE DIE

Business Development Consultant
AlphaSight DUBAI
+225 0505403636 / +225 0747108110

FORMATIONS ACADEMIQUES

2006 – 2007 **Master en Sciences Economiques
(business management)** (Université de Bouaké)

2002 – 2003 **Baccalaureat serie D**
(Collège Notre Dame d'Afrique, Bietry)

MANAGER COMMERCIAL 12 ANS D'EXPERIENCE EN RELATION B2B & B2C

DOMAINES DE COMPETENCES

Qualite Satisfaire la Clientele
Commerce Technicite en vente, Negociations offre et demande
Marketing Former, Coacher des equipes, Redynamiser divers Business

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Juin 2022 a Avril 2023 (11 mois)

Ω **Responsable de Compte Partenaire**
ORANGE CI

Responsabilites

- Decliner & Implementer la strategie de Distribution commerciale auprès des partenaires exclusifs
- Decliner les objectifs, Analyser & Suivre les indicateurs de performances et de projections commerciales
- Batir le Plan de developpement, Entretien & Elargir le reseau de distribution partenaires
- Former, accompagner les equipes terrains & participer au deploiement de nouveaux produits & services
- Elaborer les budgets, Suivre & orienter operationnellement les actions PMO sur Abidjan & peripheries
- Assister, Collecter, Orienter et Assurer le traitement dans les delais des réclamations FMI, OM & TELCO
- Assurer le relais d'informations, Garantir le pilotage quotidien & une meilleure visibilite des activites

Juin 2021 a Mai 2022 (12 mois)

Ω **Responsable Commercial & Marketing**
AREEL GROUPE

Responsabilites

- Elaborer la strategie commerciale pour relancer les activites et reacter les canaux de prospection
- Elaborer le plan de satisfaction ainsi que la politique de reactivation et d incentive client
- Elaborer, Planifier & Suivre l execution operationnelle de Plans d actions, Projets et Business Plans
- Concevoir & Coordonner la strategie evenementielle et en assurer la planification et l implementation
- Concevoir, Mettre en place des tableaux de bord & guides commerciaux ; Coacher & Evaluer la FDV

Mai 2017 a Nov. 2020 (43 mois)

Ω **Chef de Service Vente**
NBCI (Nouvelle Brasserie de Cote d'Ivoire)

Responsabilites

- Coacher et Accompagner les Responsables Marches (04), commerciaux (19) et les Distributeurs (127)
- Recruter, Manager, Suivre les clients, les Distributeurs Exclusifs Motorises (16) et les DMG (50)
- Elaborer le budget, la roadmap, la strategie de vente par canaux de distribution et Repartir les objectifs smart
- Suivre les indicateurs de performances KPIS, Analyser et Proposer des axes d amelioration
- Suivre le recouvrement des creances, le debiteurs et le deblocage des comptes clients
- Elaborer, Prevoir et Evaluer les besoins des clients : commandes, stocks, moyens materiels & humains
- Planifier, Suivre & Reporter sur les actions (animations, promos, keys events, roadshow, street vending)
- Concevoir, Mettre en place & Analyser des tableaux de bord adaptes au besoin de la DCM & Evaluer la FDV
- Developper des marches, creer des PDV et proposer le plan de deploiement des kits & equipements divers
- Elaborer des modules de formation permanente & continue adaptes et Former la FDV et les promotrices (20)

Oct. 2013 a Avril 2017 (43 mois)

Ω **Superviseur Commercial**
CARRE D OR (SDTM CI/MMCI)

Responsabilites

- Animer et Coacher la force de vente (22 commerciaux) et les distributeurs (11)
- Effectuer le reporting des activites commerciales ; Concevoir, Compiler & Analyser les tableaux de bord
- Suivre relationnellement les Fournisseurs & les Clients et Effectuer l inventaire des stocks
- Concevoir & Suivre les offres promotionnelles terrain, Assurer et Mesurer le taux de presence des produits

Janv. 2013 a Sept 2013 (09 mois)

Ω **Commercial**
PROSUMA

Responsabilites

- Prospector, Vendre les produits de la marque Red Bull et Effectuer le recouvrement des creances
- Suivre les evenements cles (Football Freestyle, Rallye de Pentecôte) & Effectuer l inventaire physique des stocks

Mars 2010 a Dec. 2011 (22 mois)

Ω **Charge de Clientele & Interimaire Qualite**
SGBCI (Societe Generale de Cote d'Ivoire)

Responsabilites

- Sensibiliser, Assister, Conseiller et Distribuer des prospectus et des flyers a plus de 400 Clients
- Suivre et Traiter les reclamations relatives aux Portefeuilles Monetique & Banque A.D
- Elaborer et Rediger les courriers de reponses aux Clients en fonction des procedures
- Etablir les indicateurs Qualite de la Monetique Visa en fonction des reglementations

Déc. 2008 a Oct. 2009 (11 mois)

Ω **Agent Commercial & Marketing / Formateur**
NPG (Nouvelle Parfumerie Gandour)

Responsabilites

- Entretien et Elargir le reseau , Mettre a jour la Base de donnees de 675 Clients (zone d Abidjan et peripheries)
- Elaborer les enquetes de satisfaction clients et offres promos ; Manager plus de 50 enqueteurs & promoteurs
- Mettre en place des actions terrains ; Participer a la creation, a la Conception et au Relooking des fiches produits
- Assister et Controler les regies publicitaires sur le terrain (validation d appels d offres, pose outdoor & kiosques)
- Promouvoir et Vendre les produits de la gamme CAP+ et Controler les produits cosmetiques (Qualite, Dlv)

FORMATIONS PROFESSIONNELLES

SEPT. 2022 **CLIENTS A VALEUR** (SFA LE CENTRE)

DEC. 2019 **TECHNIQUES DE RECOUVREMENT DE CREANCES** (International Consulting Corporation)

MAI 2019 **ORGANISER, MOTIVER ET GERER EFFICACEMENT SON EQUIPE** (Groupe Fanian Consulting Sarl)

MAI 2017 **MANAGER, MOTIVER ET ANIMER UNE FORCE DE VENTE** (Groupe Fanian Consulting Sarl)