

MADJADOU YANNICK

+235 66 32 12 44/ 65 71 7878

MADJADOU YANNICK

@ ymadjadoum@gmail.com

Ndjamena, Tchad



OBJECTIF

Améliorer mes compétences professionnelles, mes capacités et mes connaissances dans une organisation qui reconnaît la valeur du travail acharné et qui me confie des responsabilités et des défis.

EXPÉRIENCES

Agent Salesman (commercial)

Almanna international trading

05/2024 - Présent N'Djamena, Tchad

Sales and marketing specialist

HANGZHOU BEST SUPPLIERS FOREIGN TRADE GROUP

11/2023 - 04/2024 Ndjamena, Tchad

Responsable Commercial

ALTERNAPROD - TCHAD

04/2021 - 12/2021 Ndjamena, Tchad

- Comptable dans la zone d'intervention ;
- Gestionnaire stock ;
- Gestionnaire du personnel ;
- Gestionnaire des ventes et des matériels ;
- Gestionnaire des clients ;
- Agent commercial dans la zone d'intervention

Stagiaire

Association pour la Promotion de Développement Intégré et Durable (APRODID)

01/2020 - 06/2020 Doba, Tchad

- Enregistrement des pièces comptables dans le logiciel Sage ;
- Rapprochement bancaire ;
- Remplir et tenir à jour le journal caisse et banque dans le cahier ;
- Remplir les déclarations sociales ;
- La photocopie et reclassement des pièces comptables.

GROUPE ABBASSI

FIELD SALES REPRESENTATIVE

09/2015 - 04/2016 Bongor, Tchad

- Comptable au niveau de la zone des ventes dans le canal classique et des objectifs de chiffres d'affaires et volumes ;
- Assurer la gestion de toute la force de vente de la zone ;
- Établir les relations de confiance pour fidéliser les clients ;
- Recruter les demi-grossistes à forte potentiel ;
- Faire les rapports de chaque fin de la semaine au Régional Manager.

FIELD SALES REPRESENTATIVE

GROUPE ABBASSI

07/2015 - 09/2015 Kelo, Tchad

- Comptable au niveau de la zone des ventes dans le canal classique et des objectifs de chiffres d'affaires et volumes ;
- Assurer la gestion de toute la force de vente de la zone ;
- Implémenter avec obligation de résultats les actions promotionnelles ;
- Déstocker le grossiste de la zone ;
- Recruter les demi-grossistes à forte potentiel de la zone.

SALES & MARKETING EXECUTIVE

GROUPE ABBASSI

04/2014 - 06/2015 Ndjamena, Tchad

- Comptable au niveau de la zone des ventes dans le canal classique et des objectifs de chiffres d'affaires et volumes ;
- Assurer la gestion de toute la force de vente de la zone ;
- Implémenter avec obligation de résultats les actions promotionnelles ;
- Établir les relations de confiance pour fidéliser les clients ;
- Déstocker le grossiste de la zone ;
- Recruter les demi-grossistes à forte potentiel de la zone ;
- Participer à l'élaboration des grilles de prix et toute autres activités à la demande de la hiérarchie ;
- Faire les rapports d'activités de chaque fin de la semaine au Régional Manager.

ÉDUCATION

Attestation d'Admissibilité au diplôme de Maîtrise Professionnelle en Gestion Commerciale et Financière (MPGCF)

L'INSTITUT Africain D'administration et D'Etudes Commerciales (IAEC)

2012 - 2013 Lomé, Togo

Licence professionnelle en Comptabilité et Finances

L'INSTITUT des Hautes Études Économiques Comptables (HEC TCHAD)

2011 - 2013 Ndjamena, Tchad

Brevet de Technicien Supérieur (BTS) en Comptabilité et Finances.

L'Institut des Hautes Études Économiques Comptables (HEC TCHAD).

2008 - 2010 Ndjamena, Tchad

Baccalauréat série G2

L'Institut Technique Commercial (ITC)

2005 - 2008 Ndjamena, Tchad

LANGUES

Français

Compétent



Anglais

Intermédiaire



Arabe local

Compétent



COMPÉTENCES

Excellentes compétences en communication, tant à l'oral qu'à l'écrit.

Capacité à travailler de manière autonome tout en favorisant le travail d'équipe.

Comptabilité 15.1

Microsoft Office (word, excel, PowerPoint...)

Tableur Excel Sage 100

RÉFÉRENCES

Kemro Mougabet Josue - "ALTERNAPROD - TCHAD " Responsable des Ressources Humaines

+23562099924

Djekounou Richard - "APRODID " Responsable Administratif et Financier

+23566396208

Piguet Simon - "SECADEV " Chef de Base Mao

smstala@gmail.com +23566294438/93188960