



BERDE ALLARABEYE

AGENT COMMERCIAL

CONTACT

+235: 66297971/ 99260055

berdeallarabeye2011@gmail.com

N'djamena/Tchad

EDUCATION

2006 - 2007

INSTITUT UNIVERSITAIRE DES TECHNIQUES
D'ENTREPRISE DE MOUNDOU

- Licence Professionnelle en
Techniques Commerciales

2004 - 2006

INSTITUT UNIVERSITAIRE DES TECHNIQUES
D'ENTREPRISE DE MOUNDOU

- D.U.T en Techniques Commerciales

DOMAINES DE COMPETENCES

- Effectuer la vente
- Faire la prospection
- Proposer des actions commerciales
- Etablir des plans d'action
- Gérer la force de vente
- Travailler en groupe
- Tenir les rapports de vente

LANGUES

- English
- Français
- Arabe Local

PROFILE

Agent commercial expérimenté avec 15 ans d'expertise chez Airtel Tchad, titulaire d'une Licence Professionnelle en Techniques Commerciales (2007). Passionné par l'excellence du service client, je suis enthousiaste à l'idée d'apporter mon savoir-faire à votre équipe.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Airtel Tchad

AOÛT 2016-JULLET 2023

Service clientèle

- Expertise en accueil téléphonique et pilotage de la conversion commerciale pour des produits high-tech et services associés.
- Maîtrise de la gestion et résolution proactive des réclamations client, renforçant la fidélisation et l'expérience utilisateur.
- Compétence avérée dans l'accompagnement des clients pour la configuration de dispositifs mobiles.
- Responsable de la gestion et de l'optimisation de portefeuilles clients Airtel Money, maximisant la rentabilité.
- Engagement dans le suivi de la satisfaction client post-vente, assurant un service après-vente de qualité.
- Initiative dans la conception de campagnes promotionnelles ciblées, basées sur les retours clients, pour stimuler les ventes et améliorer le service.

Groupe ABBASSI

juin 2009-sept. 2013'

Territory Sales Manager

- Pilotage dynamique de la force de vente pour maximiser les performances.
- Optimisation et expansion stratégique du réseau de grossistes.
- Commercialisation efficace de produits agroalimentaires, garantissant la croissance du chiffre d'affaires.
- Rédaction précise de rapports de vente pour une analyse approfondie des résultats.
- Prospection et développement de nouveaux marchés, incluant l'inauguration de points de vente innovants.
- Gestion rigoureuse du recouvrement des ventes, assurant la santé financière de l'entreprise.
- Surveillance active du marché pour une veille concurrentielle constante.
- Conception et mise en œuvre d'actions commerciales ciblées, incluant publicité et promotion, pour stimuler la demande.