



Rostant MAGHEN NEGOU

DIRECTEUR MARKETING ET COMMERCIAL

(Global Executive MBA, Master Pro en Marketing-Vente, 50 Certifications & 13 ans d'expérience)



www.linkedin.com/in/MaghenNegouRostandMarketing/

DOMAINES DE COMPÉTENCE CLÉS

- Création et gestion d'entreprise
- Marketing et Vente
- Communication
- Gestion de projets
- Droit du travail et des affaires
- Programmation informatique et Administration des PGI (ERP)

RÉSULTATS SIGNIFICATIFS

- Coaching avec amélioration de la performance commerciale: en 3 mois, près de 1350 contacts professionnels enregistrés, 1250 entreprises prospectées, 40 rendez-vous commerciaux, 2 négociations pour vente de microprogrammes, ventes de 2 coproductions et 35 publireportages
- Restructuration du service commercial, réorganisation des procédures de travail, refonte des outils et documents commerciaux, coaching des collaborateurs, élaboration et mise en œuvre d'une stratégie marketing avec résultat l'augmentation de 25% du chiffres d'affaires en 6 mois
- Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie e-marketing sur le web à travers les réseaux sociaux et le publipostage avec résultat plus de 10 000 entreprises prospectées, 380 feed-back positifs, plus de 200 entretiens commerciaux, 16 accords commerciaux et 3 partenariats conclus
- Rationalisation de l'utilisation et du contrôle des ressources via l'élaboration de procédures pratiques et des tableaux de bord dynamiques avec résultat la réduction de 30% des charges
- Conception et déploiement d'une solution informatique de gestion intégrée des ventes, des stocks, des prospections et de la relation client basée sur Dolibarr avec monitoring à distance (PGI - ERP)
- Maîtrise d'ouvrage des travaux de réaménagement d'une agence commerciale avec rédaction des cahiers de charge et des contrats de passation de marché ; étude de marché, formalités administratives et fiscales ; élaboration et mise en œuvre du business plan avec KPI report

FORMATIONS ET DIPLÔMES

- 2016 – 2018 Master professionnel en Administration des Entreprises – Institut d'Administration des Entreprises IAE - Université de Poitiers-France
- 2016 – 2017 Master professionnel en Marketing-Vente, Négociation et Direction d'Équipes Commerciales – Institut des Sciences de l'Entreprise et du Management ISEM - Université de Montpellier - France
- 2015 – 2016 Maîtrise professionnelle en Marketing-Vente et Direction d'Équipes Commerciales – ISEM - Université de Montpellier - France
- 2011 – 2012 Formation Pro en Entrepreneuriat – APCE / ADEPME
- 2005 – 2008 Licence en Communication – Université de Douala
- 2005 – 2007 Formation Professionnelle en Conception, Développement et Maintenance de Site Web – Developpez.com
- 2005 Baccalauréat Scientifique série "C" – lycée de New-Bell

CONTACTS

✉ maghen2@gmail.com

☎ +237-677-920-685

☎ +237-694-271-280

☎ +237-677-555-743

🏡 642 Yaoundé Cameroun

STATUT MATRIMONIAL

- ◆ Né le 13 octobre 1985
- ◆ Permis de conduire
- ◆ Marié, 2 enfants

INFOS

- ◆ **Disponibilité:** En poste(préavis de 3 mois)
- ◆ **Mobilité :** Cameroun, Afrique, Europe, Monde
- ◆ **Prétention salariale :** 1.000.000 Fcfa

OBJECTIF

Intégrer un grand groupe ou une startup innovante ayant un business model en Océan Blue où je pourrais faire équipe avec des personnes hautement qualifiées afin de créer les futurs standards

DIVERS

LANGUE:

- ◆ Français
- ◆ Anglais

SPORTS:

- ◆ Football
- ◆ Arts martiaux

LOISIRS:

- ◆ Internet
- ◆ Lecture
- ◆ Débat
- ◆ Documentaires

PUBLICATIONS:

- ◆ Divers articles sur LinkedIn
- ◆ Quelles stratégies marketing pour le service public de l'audiovisuel africain? Le cas de la Cameroon Radio TeleVision (CRTV)
- ◆ afriqueplus.net
- ◆ raphaelinc-sarl.com
- ◆ Câble Pro 1.0
- ◆ Analyse critique d'un site web: cas de expresseexchange.net
- ◆ De l'information et la communication à la société de l'information et de la communication

ASSOCIATIONS:

- ◆ CEO Worldwide
- ◆ Association pour la Promotion de l'Emploi des cadres APEC
- ◆ Chief Marketing Officer Association
- ◆ The Project Manager Network

PROFIL EN BREF**EXPERIENCES:**

- ◆ Directeur avec forte attribution commerciale
- ◆ Team Sales Manager
- ◆ Commercial
- ◆ Informaticien

CURSUS:

- ◆ Master professionnel en Administration des Entreprises
- ◆ Master professionnel en Marketing-Vente, Négociation et Direction d'Equipes Commerciales
- ◆ Licence en communication
- ◆ Plusieurs Certifications

CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES ET MOOCs**SCIENCES ÉCONOMIQUES ET DE GESTION*****Commercial***

- Marketing de la grande consommation – AgroParisTech – France
- Management de la force de vente – Université de Montpellier – France
- Marketing et Vente – Université Catholique de Louvain – Belgique
- Marketing, commerce et vente – HEC Montréal – Canada

Comptabilité et Finance

- Comptabilité et Finance – Université Catholique de Louvain – Belgique
- Programmation et Politiques Financières – Institut du FMI – USA
- Analyse Financière – First Finance Institute – France

Gestion

- Global Business Management – HP LIFE e-Learning – USA
- Management et Leadership – CNAM – France
- Création et développement de startup – HEC & Polytechnique – France
- Gestion de Projet – École Centrale de Lille – France
- Ressources Humaines – École Française de Comptabilité – France
- Stratégie d'entreprise – Université Catholique de Louvain – Belgique
- Négociation en entreprise – Université Catholique de Louvain – Belgique
- Gestion d'entreprise avec un ERP – Université Toulouse III – France
- Création d'entreprises innovantes – Université de Montpellier – France

Autres

- Gestion des archives et GED – Université Paris 10 – France
- Économie de l'innovation – Université de Bordeaux – France
- Tourisme et Écotourisme – Université Toulouse Jean Jaurès – France

SCIENCES POLITIQUES ET JURIDIQUES***Droit***

- Exercice de la Justice – Université Paris 2 Panthéon Assas – France
- Économie du droit – Université Paris 2 Panthéon Assas – France
- Droit des affaires – Université Paris 1 Sorbonne – France
- Droit du travail et des contrats de travail – CNAM – France
- Droit privé et droit des biens – Université Paris 2 – France
- Rédaction de contrats – Université de Genève – Suisse
- Informatique et libertés sur internet – CNAM – France

politique

- Science politique – Université Catholique de Louvain – Belgique
- Géopolitique du monde-Espace Mondial – Sciences Po Paris – France
- Géopolitique de l'Europe – Université Paris 1 Sorbonne – France

SCIENCES TECHNOLOGIQUES ET INGÉNIERIE

- Fondamentaux pour le Big Data – Institut MinesTélécom – France
- Introduction à la statistique avec R – Université Paris-Sud – France
- Fondamentaux en statistique – Université Sorbonne Paris Cité – France
- Défis énergétiques et risques sanitaires – CNAM – France

SCIENCES NATURELLES ET DU VIVANT

- Santé alimentaire – Conservatoire National des Arts et Métiers – France
- Santé publique et système de santé – EHESP – France

SCIENCES HUMAINES ET SOCIALES

- Innovation et société – Université Pierre Mendès France – France
- Bombe Démographique – Centre Virchow-Villermé – France
- Innovations Techno-pédagogiques – Université de Montréal – Canada
- Anthropologie – Université Catholique de Louvain – Belgique

dans divers domaines (Sciences Économiques et de Gestion, Sciences Humaines et Sociales, Sciences Politiques et Juridiques, Sciences Technologiques et Ingénierie, Sciences Naturelles et du Vivant, Arts et Philosophies)

VALEURS AJOUTÉES:

- ◆ Compétences
- ◆ Expérience
- ◆ Polyvalence
- ◆ Savoir Faire
- ◆ Contacts Relationnels
- ◆ Portefeuille Client
- ◆ Qualités Personnelles

MOTS CLÉS:

- ◆ Analyse Financière
- ◆ Analyse Stratégique
- ◆ Bureautique Avancée
- ◆ Business Plan
- ◆ Commerce et Vente
- ◆ Communication
- ◆ Comptabilité
- ◆ Droit des Affaires
- ◆ Droit du Travail
- ◆ Droit Privé
- ◆ Entrepreneuriat
- ◆ Étude de Marché
- ◆ Finance
- ◆ Fiscalité
- ◆ Géopolitique et Géostratégie
- ◆ Gestion de Projets
- ◆ Gestion d'entreprise
- ◆ Informatique de gestion
- ◆ Intelligence économique
- ◆ Management
- ◆ Marketing
- ◆ Programmation Informatique
- ◆ Publicité
- ◆ Relations Presse
- ◆ Relations Publiques
- ◆ Ressources Humaines
- ◆ Science Politique
- ◆ Statistique Analytique
- ◆ Stratégie Commerciale
- ◆ Stratégie Marketing

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Cadre Commercial et Administratif

CRTV – Office de Radiodiffusion et Télévision Nationale Du Cameroun • Production et Diffusion audiovisuelle • 2000 personnes • depuis oct 2014

- Coaching sur les fondamentaux de la vente et l'amélioration de la performance commerciale des équipes de commerciaux et technico-commerciaux
- Construction d'une proposition de valeurs uniques à travers la mise en œuvre des méthodes et techniques de base(CAP,4C,FFOM,SONCAS,...)
- Planification et réalisation de la campagne commerciale CRTL-Promote 2014 à travers la mise en œuvre de la méthode SPANCO avec Gestion de la Relation Client et tableau de bord de gestion (KPI)

Directeur Général

Société Image Sarl • Hôtellerie et Restauration • 50 personnes • mars – sept 2014

- Pilotage et gestion du développement commercial des différents établissements que compte la société afin d'atteindre les objectifs de CA
- Rationalisation de la gestion et optimisation de la réduction des coûts d'exploitation via une meilleure utilisation et contrôle des ressources
- Coordination et développement des activités de l'ensemble du groupe

Directeur d'Agence

Société Camerounaise de Savonnerie – Raffineries Camerounaises S.A • Industrie cosmétique – Industrie agro-alimentaire • 200 personnes • janv 2012 – mars 2014

- Maîtrise d'ouvrage : définition des besoins, élaboration des cahiers des charges, rédaction des appels d'offres ; sélection des prestataires ; négociation, rédaction, signature et suivi des contrats.
- Gestion des ressources humaines : diagnostique des besoins, définition des profils, publication des offres d'emploi, présélection des candidats, gestion du recrutement, de la paie et du plan de carrière
- Création et gestion d'entreprise : étude de marché, stratégie et plan marketing, formalités administratives et fiscales, élaboration, exécution et suivi du business plan avec tableau de bord de Reporting par KPI

Consultant en Communication Marketing Intégrés

MEGAGAME Sarl • Création vidéoludique • 30 personnes • janv 2010 – janv 2012

- Maintenance et management des points de vente vidéoludiques et d'une boutique de vente de téléphone

Directeur Commercial – Directeur Technique

CYBERCAFÉ CRYSTAL Sarl • gestion cybers • 20 personnes• févr 2009 - janv 2012

- Gestion de la relation client, fidélisation et accroissement de la clientèle
- Assistance technique, coordination des interventions de maintenance et fourniture de services informatiques(web, infographie, montage vidéo, ...)

Consultant en communication électronique

INFOCOMWEB Sarl • agence communication • 25 personnes • déc 2006 – jan 2009

- Conception, Réalisation et Maintenance de nombreux sites web
- Analyse et programmation des applications client-serveur (AJAX)
- Sécurisation, développement et intégration des modules web API(PHP)

Responsable de la Distribution

OILCAM Sarl • Industrie Agro-alimentaire • 50 personnes • août 2005 – oct 2006

- Planification de la stratégie marketing et management des équipes de vendeurs

Agent Commercial

COLOMBE ASSURANCE SA • assurance • 15 personnes • juin 2003 – août 2005

- Prospection et vente de polices d'assurance automobile et IARD