

AMADOU TOGOLA

COMMERCIAL/REPRESENTANT DES VENTES

PROFIL PROFESSIONNEL

Titulaire d'un Doctorat en Science Politique et Relation Internationales, j'ai plus de cinq ans d'expérience professionnelle dans différent à savoir le commerce international, Directeur commercial régional, Directeur adjoint, Responsable de vente, l'interprétariat et les recherches académiques.

Expériences Professionnelles

COMMERCIAL ET EXPERT EN EXPORTATION, 2020-2023

MICANSAN TANKER TRAILER, İstanbul/Turquie

- Etablir les contrats de vente
- Vendre les produits
- Préparer les produits à vendre et surveiller les stocks;
- Conseiller et orienter les clients
- Gérer le portefeuille client
- Assurer le suivi de la commercialisation et de la clientèle
- Négocier les prix

ASSISTANT COMMERCIAL REGIONAL, 2017-2020

PROXIMA DIŞ TICARET A.S, İstanbul/ Turquie

- Préparer les produits à vendre et surveiller les stocks;
- Vendre les produits
- Conseiller et orienter les clients
- Négocier les prix
- Gérer le portefeuille client
- Assurer le suivi de la commercialisation et de la clientèle
- Etablir les contrats de vente

ASSOCIÉ AU MAGASIN/ASSOCIÉ AU VENTE, 2017-2020

ZIZANI BAGS, İstanbul/ Turquie

- Préparer les produits à vendre et surveiller les stocks
- Préparer les commandes
- Etablir les contrats de vente
- Conseiller et orienter les clients
- Gérer le portefeuille client
- Conseiller les clients

INTERPRETE ET ORGANISATEUR DE B2B, 2016-2017

MUSIAD, İstanbul/Turquie

- Organiser les B2B entre le fabricant et les acheteurs
- Coordonner les assises
- Faire la présentation des entreprises et leurs produits
- Conseiller et orienter les clients
- Négocier les affaires
- Gérer un portefeuille client

INTERPRETE ET ORGANISATEUR DE B2B, 2020

DEIK, İstanbul/Turquie

Contact

819-238-68-93

Togolassi7@hotmail.com

Sherbrooke, 1990, J1K2X9,



Compétences

Bonne connaissance du marchandisage

Maîtrise des techniques de vente et de négociation.

Connaissance du produit et du marché

Analyse des besoins des clients.

Prospection commerciale.

Suivi des indicateurs de performance.

Capacité d'adaptation et sens de l'initiative.

Sens du service et de la communication.

Excellent relationnel.

Suivi des commandes

Modalité d'expédition des produits

Langue :

- Français : avancé
- Anglais : avancé
- Turc : avancé

Qualités

- Ouvert et communicant
- Rigoureux et organisé
- Accueillante et assidue
- Adaptation facile
- Travail en groupe

Centre d'intérêt

- Recherche
- Music
- Sport

- Organiser les B2B entre le fabricant et les acheteurs
- Coordonner les assises
- Faire la présentation des entreprises et leurs produits
- Conseiller et orienter les clients
- Négocier les affaires
- Gérer un portefeuille client

RESPONSABLE DE VENTE REGIONAL, 2013-2014

M&M MARINE, İstanbul/Turquie

- Vendre du service
- Conseiller et orienter les clients
- Négocier les prix
- Gérer un portefeuille client
- Démarcher les prospects
- Vendre les produits
- Gérer un portefeuille client

RESPONSABLE DE VENTE, 2012-2013

PROXICOM, Bamako/Mali

- Négocier les prix
- Gérer un portefeuille client
- Préparer les produits à vendre et surveiller les stocks;
- Vendre les produits
- Conseiller et orienter les clients

CHERCHEUR, 2018-2021

CEBTRE DE COORDINATION ET D'ETUDES AFRICAINES (AKEM

- Rédaction d'analyses
- Tables rondes
- Conférence sur les études africaines
- Programme TV

CHERCHEUR, 2019-2023

ASSOCIATION DES CHERCHEURS SUR L'AFRIQUE

- Rédaction d'analyses
- Tables rondes
- Conférence sur les études africaines
- Programme TV

Formation

Doctorat en Etudes du Religieux Contemporain

Université de Sherbrooke

En cours

Doctorat en Science Politique et Relation Internationale

Yildiz Technical University

2017 – 2022, İstanbul/Turquie

Maitrise en Science Politique et Administration Publique

Sakarya University

2014– 2016, Sakarya/Turquie

Maitrise en Droit Prive

Université de Bamako

2005-2010, Bamako/Mali