

Rostant MAGHEN

✉ maghen2@gmail.com

☎ +33 7 53 76 11 55

🏠 75017 Paris, France

Mobilité : Région Paris, France

Titre de séjour résident 10 ans

OBJECTIF

Intégrer un grand groupe, une start-up innovante ou une PME ambitieuse, ayant un business model en océan bleu où je pourrais faire équipe avec des personnes hautement qualifiées afin de créer les futurs standards

ATOUTS

Sens du résultat

Esprit d'équipe

Polyvalence

Capacités d'apprentissage

COMPETENCES

Développement Commercial

Management Force de Vente

Gestion de la Relation Client

Formation Conseil

Gestion de Projet

Administration d'Entreprise

OUTILS

Pack Office

Google Suite

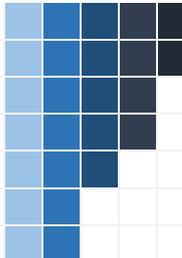
Réseaux Sociaux

ERP Odoo

Amazon AWS

Sales Force

SAP ERP



LANGUES

Anglais, niveau

intermédiaire B1, Score

TOEIC 64% (630/990)

Français, niveau expert C2,

Score TCF 92% (644/699)

LIVRES PUBLIÉS

Quelles stratégies pour le service public de l'audiovisuel africain? Le cas de la Cameroon Radio TeleVision (CRTV)

ISBN: 978-1522028048

La confiance des consommateurs envers les marques des distributeurs : le cas des produits agro-alimentaires au Cameroun

ISBN: 978-1707791194

DIVERS

Bénévolat, sports d'équipe

BUSINESS DEVELOPER

Double diplôme avec expérience professionnelle confirmée de + 10 ans

www.linkedin.com/in/MaghenNegouRostandMarketing/

FORMATIONS

2019 **Master Professionnel en Administration des Entreprises**

✓ Institut d'Administration des Entreprises de Poitiers, **Mention Assez-Bien**

2017 **Master Professionnel en Marketing-Vente, Négociation et Direction d'Équipes Commerciales**

✓ Montpellier Management, **Mention Bien**

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Juil 2021 – Janv 2022 **COMMERCIAL TERRAIN FUNDRAISER / RECRUTEUR DE DONATEURS REGULIERS / CHARGE DE RELATIONS DONATEURS**
Médecins Sans Frontières / L'Agence Solidaire, Paris France

- ✓ **Développement du portefeuille client** par la prospection dans la rue de citoyen(e)s pour soutenir financièrement les actions d'associations, ONG humanitaires, projets d'intérêt général et acteurs de l'économie sociale et solidaire
- ✓ **Gestion de la relation client** et collecte de fonds en face-à-face ou en télémarketing via prélèvement bancaire mensuel par RIB/IBAN
- ✓ **Optimisation de la performance** et des KPI de reporting (don moyen, nombre de donateurs, taux de production horaire, taux de conversion, taux de fidélisation) avec résultat une **performance 5 fois supérieur à la moyenne de l'équipe**

Sept 2016 – Aout 2021 **ENSEIGNANT EN SCIENCES DE GESTION**
Académie de Créteil et Université de Montpellier, France

- ✓ **Didactisation** des contextes organisationnels réels selon la méthode OAC (Observation et Analyse de situations réelles; Co-construction des compétences)
- ✓ **Évaluation** diagnostique, formative et sommative des connaissances
- ✓ **Préparation** des cours magistraux et transmission des connaissances en séances de travaux dirigés pour une classe d'une trentaine d'étudiants
- ✓ **Cours** : Marketing Digital (E-Marketing et E-Réputation), Gestion de la Relation Client (Marketing et fidélisation), Economie et Gestion des Organisations

Oct 2014 – Aout 2020 **CADRE COMMERCIAL ET ADMINISTRATIF**
Office de Radio Télévision Nationale, Cameroun

- ✓ Formation des collaborateurs avec une amélioration de la performance commerciale de **+25% de ventes**
- ✓ Élaboration de l'argumentaire de vente et émulation de l'esprit d'équipe pour une croissance continue de **+5% an** du chiffre d'affaire et du panier moyen
- ✓ Gestion de la Relation Client et des campagnes commerciales avec une croissance de **+35% par an du taux de fidélisation et ré-achat**

Jan 2012 – Sept 2014 **RESPONSABLE DE CENTRE DE PROFIT**
Société Camerounaise de Savonnerie, Cameroun

- ✓ Formation des collaborateurs et changement de stratégie commerciale avec résultat l'augmentation de **25% du chiffres d'affaires** en 6 mois.
- ✓ Rationalisation de la gestion et optimisation de la réduction des coûts d'exploitation via une meilleure utilisation et contrôle des ressources avec résultat **une réduction de 30% des charges en 6 mois.**
- ✓ Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie e-marketing et d'une solution informatique de gestion intégrée des ventes, marketing, avec pour résultat une augmentation de **+10% par an de la rentabilité.**