

NANYO CHIATA COULIBALY

26 BP 230 Abidjan 26

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

GERANTE de HICOM TECHNOLOGY SARL société spécialisée dans les énergies renouvelables

Depuis Mars 2009, avec pour principale tâche la conception de la stratégie générale et de la vision de l'entreprise

CHEF D'AGENCE à ATLANTIQUE TELECOM Côte d'Ivoire

D'Avril 2006 à Juillet 2008 avec pour tâches :

- L'animation, la gestion et l'encadrement au quotidien de 15 Collaborateurs
- Mise en œuvre des plans d'action définis pour l'agence
- Développement des performances de l'agence
- Suivi, contrôle et respect des procédures de la société au sein de l'agence

GERANTE de HIGH-COMMUNICATION SARL

De Septembre 2002 à Mars 2006, avec pour tâches :

- La gestion au quotidien de la société
- L'élaboration et la mise en œuvre de la politique générale de l'entreprise

SMB ACCOUNT MANAGER chez MICROSOFT AFRIQUE DE L'OUEST ET DU CENTRE de Septembre 2001 à Septembre 2002, avec pour tâches :

- Coaching et organisation de plusieurs PME de la sous région
- Développement du Chiffre d'affaires sur ce segment dans la sous région
- Mise en place et gestion des process de vente sur le segment des PME-PMI en Côte d'Ivoire et dans la sous région

INGENIEUR D’AFFAIRES GRANDS COMPTES chez SIEMENS

AFRIQUE DE L’OUEST de Janvier 1998 à Août 2001, avec pour missions :

- Le développement du portefeuille des grands comptes en Côte d’Ivoire et dans la sous région
- La mise en place et l’animation du show-room

RESPONSABLE COMMERCIALE chez PHOENIX SARL, la Maison de l’Electronique de Mars à décembre 1997, avec pour tâches :

- La mise en place et la gestion d’une équipe de 4 commerciaux
- La réalisation du plan d’action commerciale et promotionnelle pour le lancement de la structure

INSPECTEUR COMMERCIAL chez ABC TELECOMMUNICATION

SARL de Août 1996 à février 1997, avec pour tâches :

- L’administration des ventes
- Le développement du portefeuille client et du chiffre d’affaire de la société
- La gestion des stocks de marchandises

DIPLOMES OBTENUS

- 2000: **Diplôme d’Ingénieur Commercial option Marketing** à l’INSTEC
- 1999: **CESTC : Certificat Européen d’Etudes Techniques Commerciales** à l’INSTEC
- 1996: **B.T.S. Action Commerciale et Force de Vente** à l’INSTEC
- 1992: **Baccalauréat série D** au Lycée Sainte Marie

AUTRES CONNAISSANCES ET FORMATION

- **DESS en CAAE** (Certificat d'aptitude à l'Administration des Entreprises) à l'**Université d'Abidjan**
- **DESS en Marketing** à l'**Université d'Abidjan** en tant qu'auditeur Libre
- Maîtrise de l'outil informatique notamment MS OFFICE ainsi que d'autres systèmes de gestion clientèle
- Bonne connaissance des logiciels CS3 et de SAARI ligne 100
- Langues :
 - Français : Lu, parlé, écrit, parfaitement
 - Anglais : Lu, parlé, écrit, moyen.