



Rostant MAGHEN NEGOU

DIRECTEUR MARKETING ET COMMERCIAL

(Global Executive MBA, Master Pro en Marketing-Vente, 50 Certifications & 14 ans d'expérience)



cm.linkedin.com/in/MaghenNegouRostandMarketing/

CONTACTS

✉ maghen2@gmail.com

☎ +237 677 92 06 85

☎ +237 694 27 12 80

☎ +237 677 55 57 43

🏠 BP 5604 Dla 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 :** 3000 € par mois

OBJECTIF

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

DIVERS

LANGUE:

- ◆ Français
- ◆ Anglais

SPORTS:

- ◆ Football
- ◆ Arts martiaux

DOMAINES DE COMPÉTENCE CLÉS

- Création et gestion d'entreprise
- Marketing et Vente
- Communication
- Gestion de projets

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 publiereportages
- 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 webmaster – Developpez.com
- 2005 Baccalauréat Scientifique série "C" – lycée de New-Bell
-

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
- ◆ raphainc-sarl.com
- ◆ Câble Pro 1.0
- ◆ Analyse critique d'un site web: cas de expressexchange.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

EXPÉRIENCES:

- ◆ 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'Équipes Commerciales
- ◆ Licence en communication
- ◆ Plusieurs Certifications

EXTRAIT DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES

SCIENCES ÉCONOMIQUES ET DE GESTION

Marketing et Vente

- 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 Jaures – 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

RÉSUMÉ DE L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Enseignant Assistant

Université de Montpellier • Enseignement supérieur • 4500 personnes • sept 2016

- Assistance de l'enseignant principal dans la préparation des cours, la transmission des connaissances (cours magistraux et travaux dirigés) et le contrôle des connaissances (contrôles continus et examen terminal)

Cadre Commercial et Administratif

CRTV • Production et Diffusion audiovisuelle • 2000 personnes • 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 CRTV-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 vidéo-ludiques et d'une boutique de vente de téléphone

Directeur Commercial – Directeur Technique

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

- Planification de la stratégie marketing et management de force de vente
- Gestion de la relation client, fidélisation et accroissement de la clientèle
- Assistance technique, coordination des interventions de maintenance
- 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)

Diverses Fonctions Marketings et Commerciales

PME • Agro-alimentaire et Technologie • 30 personnes • juin 2003 – janv 2009

- Planification de la stratégie marketing et gestion de la force de vente
- Gestion de la relation client, fidélisation et accroissement de la clientèle