



# ALIMATA ZIWAGA

MARKETING/COMMERCIALE/ COMMUNICATION

## CONTACT

### Téléphone

+226 70 84 14 19/ 76 43 48 65  
+225 0711016494

### Mail

alimaziwaga@yahoo.fr

### Adresse

Abidjan, Côte d'Ivoire  
Ouagadougou, Burkina Faso

## INFO

### Age

38 ans

### Residence

Burkina Faso

### Situation matrimoniale

Célibataire

## INFORMATIQUE

### Word

### Excel

### Powerpoint

### Internet

## ÉDUCATION

2021 -2022

Burkina Faso

Master 2 en Marketing et Communication à EDE

2010

Sénégal

Licence Professionnelle en Marketing et Intelligence d'Affaires  
Institut Africain de Management (IAM) Dakar

2007 - 2009

Burkina Faso

Bachelor en Administration des Affaires (BBA 1 et 2)  
Institut Africain de Management (IAM) Dakar

2006 - 2007

Burkina Faso

BAC G2 Techniques Quantitatives de Gestion/ Comptabilité  
Complexe Scolaire « Les ELITES » de Tampouy

## FORMATIONS PROFESSIONNELLES

Juin 2021

Burkina Faso

Formation sur les fondamentaux de la gestion du projet  
ForManagement Consulting

Avril 2021

Burkina Faso

Formation sur les Carburants et Lubrifiants  
SMART Expertises et Réalisations

Janvier 2021

Burkina Faso

Formation sur Comment réussir sa mission de Manager  
ForManagement Consulting

Août 2020

Burkina Faso

Formation sur La relation client efficace  
ForManagement Consulting

Février 2020

Burkina Faso

Formation sur les fondamentaux d'une relation commerciale réussie  
ForManagement Consulting

Juillet 2012

Burkina Faso

Formation sur la motivation par la méthode Kaizen  
Promotion Electro

Juin 2009

Burkina Faso

Formation sur la réalisation d'un Business Plan  
IAM Dakar

## LANGUES

Anglais

Français

Mooré

## QUALITÉS

- Sens de la responsabilité
- Rigoureuse et flexible
- Facilité de Contact et d'Adaptation ;
- Capacité à travailler sous pression et en équipe ;

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

DEPUIS LE 20  
MARS 2023  
Cote d'Ivoire

### COMMERCIALE GRANDS COMPTES • ALINE SOLUTIONS

- Prospecter via tous les canaux possibles et acceptables aux yeux de la loi afin d'identifier des personnes qui pourraient être intéressées par nos solutions;
- Qualifier les prospects sur la base de critères établis au sein de l'équipe commerciale;
- Organiser et mener les RDV clients afin d'aboutir à la vente;
- Mettre à jour le CRM ou tout outil destiné au pilotage de l'activité commerciale et l'efficacité opérationnelle de l'entreprise;
- Participer à la définition de la stratégie commerciale de l'entreprise;
- Participer par des feedbacks réguliers à l'amélioration des produits et services exploités par l'entreprise.

16 AVRIL 2014  
28 FEVRIER 2023  
Burkina Faso

### PROFIL DES POSTES OCCUPÉS : ASSISTANTE COMMUNICATION MARKETING/ RESPONSABLE COMMERCIALE RÉSEAU GAZ/ RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT ET ANIMATIONS COMMERCIALES • SODIGAZ APC

SODIGAZ APC

#### Responsable Développement des ventes et animations commerciales

- Élaborer un DAS par produit/ faire ressortir le mix marketing et assigner des objectifs produits;
- Recruter, organiser, animer, coordonner et contrôler les activités de la Force de Vente;
- Assigner des objectifs à l'équipe commerciale ;
- Évaluer les performances, déceler et valoriser leurs différents potentiels; Brander les points de ventes;
- Mettre en oeuvre les plans d'actions d'animation des points de ventes Distributeurs;
- Assurer la formation des points de vente sur la bonne utilisation des produits de la marque;
- Coacher, former et contribuer par ces actions au développement des ventes;
- Élaborer et proposer le planning de réalisation annuelle des actions; Suivre le chiffre d'affaires des revendeurs
- Proposer le budget annuel d'animations commerciales
- Proposer par régions les objectifs précis;
- Effectuer les évaluations des animations commerciales
- Établir les rapports financiers des opérations commerciales;

SODIGAZ APC

#### Responsable commerciale

- Rédaction en collaboration de la DCM, la stratégie marketing commerciale annuelle et son organisation;
- Déploiement des projets;
- Développer le chiffre d'affaires/portefeuille clients;
- Coordination des actions marketing terrain;
- Rapport des activités commerciales;
- Superviser et optimiser l'activité commerciale;
- Contrôler la gestion quotidienne de l'équipe commerciale ; Encadrer et animer l'équipe de vente;
- Suivi de la gestion des portefeuilles clients des commerciaux;
- Planning des missions de visite et satisfaction clientèle
- Traiter les dossiers particuliers (litiges) avec les services ou clients concernés;
- Gérer la disponibilité et l'approvisionnement des produits dans les points de vente;
- Élaboration des programmes de fidélité des clients B2B, B2C;
- Se déplacer dans des villes et provinces auprès des clients; Veille concurrentielle.

# CENTRES D'INTÉRÊT

- Cinéma
- Lecture
- Voyage
- Sport

SODIGAZ APC

## Assistante Marketing et Communication

- Élaboration des plans marketing par produit
- Branding des points de vente/ parc automobile/ des stations-services; Gestion des stocks
- Organisation d'événements internes
- Organisation des actions promotionnelles
- Gestion de la relation clientèle; Rapport d'activité
- Gestion des demandes de sponsoring
- Préparation des budgets prévisionnels des activités
- Élaboration et déploiement des projets de visibilité
- Dispatching et gestion des articles de communication
- Visite de conformité des sites; Gestion des tâches administratives; Ecriture d'articles
- Revue de presse; Veille concurrentielle

06 JUILLET 2012  
AVRIL 2014

Burkina Faso

## TECHNICO COMMERCIALE • SHARP BURKINA

- Prospection terrain
- Vente en gros et détails
- Négociation et recouvrement des factures clients
- Gestion et saisie des factures pro-forma
- Rapport de ventes
- Gestion du portefeuille client
- Visite de satisfaction
- Gestion des dossiers d'appels d'offres

FÉVRIER 2012  
JUIN 2012

Burkina Faso

## CONSEILLÈRE CLIENTÈLE ET VENDEUSE EN BOUTIQUE DANS UN POINT ISEC/CANAL+

- Conseil et vente à la clientèle à l'utilisation des produits de CANAL+ distribués par ISEC

MAI À AOUT  
2012

Burkina Faso

## COMMERCIALE À L'INDUSTRIE DES ARTS GRAPHIQUES (IAG)

- Accueil, conseil et orientation de la clientèle
- Prospection, vente, fidélisation
- Suivi et recouvrement des factures clients.

MARS 2011  
JUIN 2011 :

Burkina Faso

## AGENT D'APPUI AUX OPÉRATIONS DE RELANCE DU « PHONE CASH » À L'ONATEL

- Prospection téléphonique
- Promotion des nouveaux produits
- Renforcer la visibilité des produits chez les abonnés
- Faire des suggestions à la direction par rapport à la vie des produits commercialisés
- Tenir à jour les statistiques des ventes par produit

JUILLET 2010  
FÉVRIER 2011

Burkina Faso

## RESPONSABLE DES VENTES À T2H SARL

- Recevoir et traiter les commandes provenant des clients grands comptes
- Coordonner et gérer la logistique des produits
- Tenir à jour les statistiques des ventes de l'équipe
- Motiver et diriger l'équipe
- Poursuivre les objectifs de ventes fixés

Je soussignée, certifiée, sur la base des données à ma disposition, que les renseignements ci-dessus rendent fidèlement compte de ma situation, de mes qualifications et de mon expérience.

**Alimata ZIWAGA**

