

PREUVE JORIANT ONGATEKE

Passionné par la relation client, je souhaite mettre mon dynamisme et mes compétences en vente au service de votre entreprise. Grâce à mes expériences de sales, business, gestion de commandes et de télé enquêteur, je suis capable de m'adapter et d'accompagner efficacement les pharmacies dans leurs besoins tout en assurant un service client de qualité. Motivé à rejoindre une équipe engagée, je suis prêt à relever ce défi et à contribuer activement au développement commercial de votre entreprise.



EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

COORDONNÉES

- Troyes, France
- joriantongateke@gmail.com
- +33766666050
- LinkedIn : ongatekejoriant

SOFT SKILLS

- Empathie
- Écoute active
- Persévérance et patience
- Adaptabilité
- Prospection et gestion de leads
- Techniques de négociation et closing
- Capacité à travailler sous pression

COMPÉTENCES INFORMATIQUES

- pack office Word - Excel - PowerPoint
- CRM : Trello - Hubspot
- CLM - ECW - Webcare
- Zelio - photoshop - CANVA - CHATGPT

LANGUES

- Français : langue maternelle
- Anglais : A1
- Italien : A2

LOISIRS

- Boxe - Salle de sport Fitnesspark
- Tennis de table - Basketball
- Cinema

FORMATIONS

Master manager du marketing et de la relation client

ICD BUSINESS SCHOOL 2025-2027

Bachelor Responsable commercial et marketing

IGS INSERTION 2023-2024

BTS management commercial opérationnel

ESPIC PARIS 2021-2023

Licence en instrumentation et régulation

EAD 2014-2017

Télé enquêteur chez Alyce mise à disposition par Samsic

12 Decembre 2024 - 15 avril 2025

- Réaliser les enquêtes d'utilité publique
- Noter les déplacements et itinéraire des ménages

Assistant manager chez Auchan Fontenay sous bois

23 decembre 2024 - actuel

- Accueil et conseil client
- Gestion et suivi produits;
- Pilotage et animation des rayons.

Assistant Manager - Chez BVA Group (RATP)

10 septembre 2024 - 15 Octobre 2024

- Sondage sur la qualité et le temps de trajet des trains au quai des gares du RER D

Sales development representative (SDR -BDR) - Chez Citron

04 septembre 2023 - 04 septembre 2024

- Prospection à cold call et warm call - inbound, outbound
- suivi des KPI- sourcing

Community Manager - Chez Parcours Études

septembre 2022 - SEPTEMBRE 2024

- Gestion des réseaux sociaux (Tik-tok, instagram, facebook)
- Élaboration et Montage vidéos.

Assistant manager - Chez La Criée

MARS 2023 à AOÛT 2023

- Accueil et conseil client
- Gestion des reclamations
- Gestion des commandes et relation fournisseurs pour optimiser les coûts et éviter les ruptures
- Reception et émission d'appel pour le suivi de commande
- Gestion d'équipe et de planning

Business development representative (BDR-SDR) conseiller en formation et relation entreprise chez Intedgroup

juillet 2022- fevrier 2023

- Élaborer des stratégies de prospection (emails, appels, réseautage).
- Identifier des prospects qualifiés (leads) grâce à des outils en interne
- Prospection à froid ou à chaud des entreprises (cold et warm calling)
- Identifier des opportunités de ventes upsell ou cross-sell.
- Entretien d'orientation des étudiant
- Transférer les leads qualifiés aux Account Managers.
- Suivi les KPI clés

Conseiller relation client à distance à Média contact pour le compte de la BGFI Bank et MTN

octobre 2021- novembre 2021

- Reception et émission d'appels
- Accompagnement et conseil des clients sur leurs opérations bancaires
- Assistance aux clients
- Vérification et traitement des urgences