

Bryan SIEWE KEMAYOU

b.siewe10@hotmail.fr | +33 6 68 78 74 82 | 25 rue des Côtes d'Auty, Colombes (92700)

Profil professionnel

Diplômé Bac+5 avec expérience en management commercial et client, je prépare un MBA Manager de la Supply Chain à raison d'une semaine de formation et trois semaines en entreprises. Ma recherche d'une alternance s'oriente sur l'optimisation des flux, gestion des relations fournisseurs et négociation.

Formation

MBA Manager de la Supply Chain

De Vinci Executive Education, Nanterre, France | Octobre 2025 – Septembre 2026

Cours Principaux : Stratégie Logistique, Management des inventaires, Management de stockage, Procédés de stockage, Stratégie des achats, Procédures d'approvisionnements, Planification stratégique, Indicateur de performance (KPI)

Mastère Sport Business

ESG Sport, Paris, France | Octobre 2021 – Septembre 2023

Expériences professionnelles

Attaché Commercial

Uber, Aubervilliers, France

Juillet 2024 - Décembre 2024

- Conception et mise en œuvre de stratégies commerciales sur-mesure, **augmentant le portefeuille clients de 30%**.
- Prospection active et ciblée pour identifier de nouvelles opportunités commerciales.
- Rédaction de propositions commerciales adaptées aux besoins clients, **améliorant le taux de conversion de 20%**.

Responsable Logistique – Gestion et Optimisation opérationnelle

Swimstars, Paris, France

Juillet 2023

- Pilotage des flux clients (**+25 % de fréquentation**) et optimisation des parcours pour fluidifier l'accueil et maximiser la satisfaction.
- Supervision et maintenance préventive des équipements techniques (machines, filtration, bassin) assurant **100 % de conformité aux normes**.
- Élaboration et mise en œuvre de procédures opérationnelles (ouverture, fermeture, gestion du matériel) **réduisant les délais d'installation de 20 %**.
- Optimisation des process de location de bassin et des réservations, **augmentant le taux d'occupation de 30 %**.

Commercial

Swimstars, Paris, France

Mars 2022 - Octobre 2023

- Développement de stratégies pour augmenter les inscriptions, **générant une croissance de 20%**.
- Organisation d'événements promotionnels et prospection de nouveaux marchés.

Compétences

- **Gestion des Approvisionnements et Achats** : Sourcing, Gestion des Stocks.
- **Commercial** : Stratégie Commerciale, Négociation, Prospection, Fidélisation
- **Compétences interpersonnelles** : Communication, Adaptabilité, Autonomie, Bonne capacité d'Analyse
- **Langues** : Français (Langue Maternelle), Anglais (Courant ; TOEIC : 860/990).
- **Informatique** : Maîtrise Pack Office (Word, Excel, PowerPoint)