




Christian AZOLA

ACCOUNT MANAGER

COORDONNÉES

-  Région Parisienne , 77420, Champs sur Marne
-  0628917479
-  azolachristian@yahoo.fr
-  www.linkedin.com/in/christian-azola-a77463b0

COMPÉTENCES

- Développement commercial : Prospection , fidélisation , négociation et closing.
- Relation Client : initiation de plan d'action , planification et gestion de budget .
- Outils : Microsoft Office , CRM, Hubspot

CENTRES D'INTÉRÊT

- FIFVE: membre actif de l'associations des anciens footballeurs camerounais .
- Marche sportive .
- Voyage .

LANGUES

Français

Courant

Anglais

Opérationnel

PROFIL

Business Manager avec 25 ans d'expérience, je suis spécialisé dans la négociation de contrats et le développement de portefeuilles clients. Persévérant et orienté résultats, je m'engage à atteindre des objectifs ambitieux. Mon sens de l'analyse et mes compétences en planification me permettent d'optimiser les actions commerciales.

EXPÉRIENCE

Business Manager 02/2019 - 10/2025
OKI Europe Limited (France) - CDI

- Négociation des contrats annuels avec les partenaires .
- Actions de prospection commerciale afin de développer le portefeuille clients.
- Définition des objectifs
- Définition des plans d'action pour atteindre nos objectifs .
- Planification des élèvements JPO /Salons etc.

Business developer 10/2016 - 02/2019
OKI Europe Limited (France) - CDI

- Prospection ciblée de nouveaux clients sur le périmètre E-commerce.
- Référencement et définition de gamme à animer .
- Négociation contrat annuel .
- Analyse et contrôle des marchés (Marketsplace /Comparateur de prix et benchmark).

Key account Manager 04/2015 - 07/2016
Brother France

- Veille concurrentielle constante afin d'anticiper les tendances du marché et d'ajuster la stratégie en conséquence.
- Développement et gestion d'un portefeuille clients Grands Comptes dans le secteur de l'E-commerce.
- Collaboration étroite avec les autres départements afin d'optimiser le processus de vente global.
- Planification des ventes et temps forts marketing .
- Promotion de l'image de marque du groupe .

Senior Business development Manager 09/1998 - 03/2015
MICRO STAR International - CDI

- Négociation des accords avec les grossistes et tous les revendeurs .
- Définition des actions marketing .
- Mise en place des argumentaires de ventes auprès des équipes de ventes du plateau commercial grossiste et revendeur .
- Formation produit .

Representant commercial 03/1994 - 06/1997
Distriborg International - CDI

- Présentation du catalogue, des nouveautés produits de la marque et des promotions avec un discours commercial percutant.
- Prospection commerciale auprès des GSS , MMS et revendeurs spécialisés .
- Instauration de relations qualitatives et durables avec les clients par un accompagnement personnalisé et adapté à leurs besoins et leurs problématiques.

Representant commercial

01/1993 - 09/1994

Société d'Innovation des techniques de ventes - CDI

- Présentation du catalogue, des nouveautés produits de la marque et des promotions avec un discours commercial percutant.
- Prospection commerciale auprès d'une clientèle professionnelle ou particulière afin de promouvoir les produits et services disponibles.
- Instauration de relations qualitatives et durables avec les clients par un accompagnement personnalisé et adapté à leurs besoins et leurs problématiques.

FORMATION

Baccalauréat : Mathématiques , 1988

Lycée Cameroun - Douala - Bien

Certificat de formateur RS6490 : Concevoir et animer une formation ,
09/2024 - 12/2024

AEQUALIA - Paris - Bien

Certificat : Vente , 07/2015 - 11/2015

SKEMA Business School

Certificat : Management des unités commerciales , 02/1997 - 09/1997

NEGOCIA PARIS - Très bien

Diplôme : Analyse et programmation , 09/1990 - 07/1991

Institut des techniques informatiques et commerciales - Paris

DEUG : Administration économique et sociale , 10/1989 - 07/1990

Université De Paris X - Nanterre