



MARTIAL MEYONGO -45 ANS

DIRECTEUR DES VENTES

COMPETENCES

Relations commerciales et qualité de service

Gestion de la relation avec les fournisseurs

Suivi des réclamations clients, respect des procédures

Créateur d'événements économiques et de promotions numériques

Elaborer une stratégie commerciale omni canal.

Prospection physique et à distance, négociation d'une solution commerciale parrainage et mécénat.

Management d'équipe :

Animation équipe au travers des réunions commerciales

Coaching des salariés, Organisation de formations, Gestion des plannings

Gestion administrative et financière :

Suivi des indicateurs de performances à l'aide d'outils de pilotage

Gestion des budgets de fonctionnement

OBJECTIF

Garantir une croissance commerciale durable et maîtrisée en construisant une dynamique de vente solide, au service des résultats.

FORMATION

- **Certificat Gestion des entreprises – janvier à Mars 2025**
- **Contrat de professionnalisation Banque populaire Rive de Paris – 2024**
- **Marketing Sportif 2023 Sports et Loisirs**
- **Certification AMF-Barchen 2019**
- **Certification Banque/Assurance 2023 Sandra Buisine**
- **Alardine Banque Assurance 2019**
- **Formation Droit & Management 2007 CNFDI Brunoy**
- **BTS MCO (2023 - DAVA)**
- **Bac pro Commerce (1999- CFA)**

ENTREPRISES



EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

NOZ- Vault le Pénitil : Gérant mandataire – Mars à Juillet 2025

Recruter, former et manager les employés. Superviser les opérations quotidiennes du magasin y compris les ventes, achats, stocks, la sécurité et la finance. Elaborer un plan marketing pour stimuler les ventes. Analyser les tendances du marché et les données de vente pour prise de décision. S'assurer de la satisfaction clients. Traiter les conflits, négocier avec les fournisseurs et passer les commandes, s'assurer de la conformité, sécurité, de santé et de l'environnement ainsi que le respect des lois du travail

THE DOOR MAN : Agent Master - 2020 à 2022

Sur un territoire exclusif (Bezons, Argenteuil), développement du réseau THE DOOR MAN au sein d'un groupement organisé d'agents mandataires indépendants (AMI). Recrutement, animation des équipes, soutien, assistance et amélioration de leurs performances individuelles.

- Formation au recrutement et au management
- Mise à disposition des AMI du logiciel QWERKEY (logiciel d'estimations, transactions de mandats, documents dématérialisés, suivi des ventes.

DVI IMMOBILIER : Responsable d'agence - 2018 à 2020

Partage de mandats dans le réseau de 15 agences de Paris et la petite couronne Est avec un service Premium.

12 collaborateurs répartis sur le territoire de Montreuil, Vincennes et Saint Mandé. CA moyen par négociateur 80K€ annuel.

DISTRIBUTION : Directeur de magasins : 2007 à 2017 : Logos sur la gauche Management de plus de 60 personnes, Gestion des budgets, Ouverture et implantation d'une surface de vente, Développement et reporting auprès de la direction régionale et service RH basés à l'étranger (Hollande, Espagne, USA, Angleterre).

CENTRES D'INTERETS

Président de l'association Entre aide depuis 2005

Répondre à des appels à projets dont les financements servent à l'accès à l'eau potable et son assainissement ainsi que l'électrification dans des zones rurales à l'internationale.



MARTIAL.MEYONGO@HOTMAIL.FR



75019 PARIS



06.68.59.60.87



[HTTPS://WWW.LINKEDIN.COM/IN/MARTIAL-MEYONGO-AMOUGOU-7B122AA1](https://www.linkedin.com/in/martial-meyongo)