

# CURRICULUM VITAE

BUSINESS DEVELOPER / SETTER / SDR / TELEPROSPECTEUR / TELEOPERATEUR / BOOKER

## BABO Gilles-Christ Stéphane Félix

Né le 07/03/1996 à COTONOU

- +229 01 67 31 76 32 / +229 01 40 26 22 00
- Cotonou Sikècodji C/SB Maison BABO
- [gbabo90@gmail.com](mailto:gbabo90@gmail.com)



## COMPETENCES

### Marketing :

- ✓ Etude de marché
- ✓ Stratégie Marketing (opérationnelle, stratégique, ciblée, webmarketing)
- ✓ Lancement de produits et services, création et coordination d'événements promotionnels

### Gestion commerciale :

- ✓ Plan d'action commerciale
- ✓ Gestion de la clientèle
- ✓ Réception et émission d'appels
- ✓ Veille concurrentielle
- ✓ Télévente/ Vente
- ✓ Suivi commercial

### Communication :

- ✓ Communication médias et/ou hors médias
- ✓ Plan de communication PUSH ou PULL
- ✓ Très bonne connaissance du domaine de la gestion de la relation client à distance (ca l center)


### Informatique:

- ✓ Maîtrise du Pack office (Word\_ Excel\_PowerPoint) / Photoshop

## **EXPERIENCES PROFESSIONNELLES**


**Septembre 2025 - Janvier 2026** : Business Developer - Meeting Booker en B&B et B&C pour le compte de l'entreprise MINATIS limited basée à Londres (Autonomie totale - Freelance).  
Gestion d'une forte base de données des clients Google ADS et Méta ADS.

**Décembre 2024 - Juin 2025** : Setter pour le compte de l'entreprise **GMP - DÉVELOPPEMENT** en freelance B&B (Autonomie totale) .

- ✓ Gestion et prospection avec une base de donnée générale afin d'en tirer le plus de rendez-vous possible.
- ✓ Commission sur le nombre de rendez-vous réalisé et commission sur closing. 

**Juillet 2024 - Novembre 2024** : Setter pour le compte de **CSPR - MARKETING** en freelance (Autonomie totale ) B&C.

- ✓ Gestion et prospection avec une base de donnée générale afin d'en tirer le plus de rendez-vous possible.
- ✓ Commission sur le nombre de rendez-vous réalisé et commission sur closing.

**Novembre 2023 - Juin 2024** : Setter en télétravail pour le compte de l'entreprise **PAPA IN SHAPE** 

- \* Gestion et prospection avec une base de donnée intentionniste.
- \* Prise de rendez-vous en respectant des critères spécifiques et bien définis pour le compte de la structure **PAPA IN SHAPE** qui est spécialisée dans le maintien de forme avec des cibles de partout dans le monde entier avec en finalité des concrétisations de ventes en closing.
- \* Commission sur chaque close.

**Juin 2022 - Octobre 2023** : **Conseiller Commercial Senior** (téléconseiller à distance) à **WEBHELP BENIN**   
pour le compte de l'opérateur mobile français **BOUYGUES TELECOM**

- ✦ Gestion d'une base de données clients pour des ventes additionnelles (mobile ou box internet)
- ✦ Prospection et démarchage téléphoniques en vue d'augmenter le portefeuille clients de l'entreprise
- ✦ Propositions commerciales
- ✦ Présentation des offres mobiles et internet en référence aux caractéristiques des offres, leur prix, etc....
- ✦ Négociation commerciale et signature de contrats sur la base des leviers de ventes identifiés
- ✦ Suivi des commandes
- ✦ Reporting des activités
- ✦ Suivi des comptes clients

OBJECTIF MENSUEL : 45 ventes à réaliser

RESULTAT MOYEN : 51 ventes réalisées

% CONCRETISATION : 113 %

**Janvier 2020 - Juillet 2021** : Agent Occasionnel d'intervention sur les navires d'engrais au poste d'Enleveur et de Pointeur pour ATRAL BENIN en vacation de nuit de 18h à 6h du matin.

( En étroite collaboration avec les agents du Port Autonome de Cotonou, les agents de la Douane, les agents de Bénin Contrôle S.A. pour faire le décompte sur la quantité d'engrais restant dans les navires au fur et à mesure que le déchargement est fait et de la sortie des camions.)



**Juillet 2019 – Mai 2022** : **Conseiller Commercial** (téléconseiller à distance) à **VIPP**



**INTERSTIS BENIN** pour le compte de l'opérateur mobile français **FREE**

- Gestion à distance du portefeuille clients de l'opérateur français FREE MOBILE & FREEBOX ; émission et réception d'appels sur la cellule 3244 (service client)
- Chargé des réclamations, demandes et assistance liées aux produits et services de l'opérateur
- Enregistrement, envoi et suivi des plaintes liées aux produits et service

OBJECTIF MENSUEL : 30 ventes à réaliser

RÉSULTAT MOYEN : 33 ventes réalisées

% CONCRETISATION : 110 %

**Septembre 2018 - Novembre 2018** : **Conseiller Service Client à Distance** (CSCD) à Média

Contact BENIN sur le Business Unit MTN BENIN



- Gestion à distance du portefeuille clients de MTN BENIN ; émission et réception d'appels
- Chargé des réclamations, demandes et assistance liées aux produits et services
- Enregistrement, envoi et suivi des plaintes liées aux produits et services de l'entreprise

**Juin 2018 – Août 2018** : **Agent de migration** à **BENIN TELECOM SA** 

- Prospection ciblée et vente professionnelle (gestion des réclamations, conclusion de vente)
- Gestion des comptes et suivi du portefeuille clients

**Avril 2018 – Mai 2018**: **Agent commercial numérique** à **GHT Consulting Sarl** 

- Chargé de ventes au service commercial (prise des commandes, suivi des livraisons)
- Gestion des stocks
- Gestion du standard téléphonique

## **Juillet 2016 – Octobre 2017 : Stage Professionnel en Journalisme à COMAFRIC**

- Prospection et ciblage de la zone du reportage
- Collecte d'informations sur le terrain, analyse et traitement des données

### **ETUDES ET FORMATIONS**

**2016-2017 : Licence Professionnelle *option* Marketing et Communication Commerciale à UPI-ONM**

**2015-2016 : Diplôme Universitaire de Technologie (DUT) à UPI-ONM**

**2013-2014 : BAC série B au CEG ZOGBO**

**2008-2009 : BEPC au CEG BIO GUERRA**

**2004-2005 : CEP au Complexe Scolaire CHAMPOLION**

### **AUTRES APTITUDES**

- ✦ Forte capacité de persuasion et bonne connaissance des techniques de vente
- ✦ Dynamique, rigoureux, esprit d'équipe, résistance au stress
- ✦ Obligation de résultats dans un délai prévisionnel

### **LANGUES**

- ✦ **Français, Anglais** : lu, parlé, écrit
- ✦ **Fon, Goun, Mina** : parlé

### **CENTRES D'INTERET**

- ✦ **Sport** : Football, basketball, natation

### **CONTACTS DE REFERENCE**

- ✦ **Mr BOSSAH Jerry**, Directeur Commercial & Marketing, « MY PHONE SARL »

Tel : +229 96264671

✦ **Mme LOKOSSOU Urielle**, Chargée de Communication à l'Institut « Grain de Beauté »

Tel : +229 97541098

**BABO Gilles-Christ Stéphane Félix**