



THEODORE S. NAHUM

INFORMATIONS PERSONNELLES

Tel : (+229) 0196705858 / 0165705858

Email : tsn1302@gmail.com

Nationalité : BENINOISE / SENEGALAISE

PERMIS DE CONDUIRE CATEGORIE : B

 : <https://www.linkedin.com/in/théodore-nahum-644b32163>

COMPETENCES CLES

- Management & Leadership** : direction d'équipes pluridisciplinaires (jusqu'à 75 personnes), création et pilotage de départements commerciaux, accompagnement du changement
- Développement commercial B2B/B2C** : prospection, négociation grands comptes, gestion et expansion de portefeuilles clients, implantation de filiales régionales.
- Optimisation des processus & Qualité** : mise en conformité ISO 9001 v2015 audits internes, amélioration continue, réduction des coûts et optimisation de la performance.
- Communication & Partenariats** : communication institutionnelle et corporate, négociation stratégique, mise en place de partenariats durables, valorisation de la marque.
- Gestion de projets** : coordination de projets transversaux en BTP, IT, télécoms et transport, suivi de chantiers, conformité HSE
- Résultats chiffrés** : +15% de croissance du chiffre d'affaires, recouvrement de 90% en 5 mois, lancement de produits à forte diffusion (3M exemplaires vendus).
- Compétences techniques** : CRM, ERP, IA, Pack Office 365, Google Workspace, InDesign, outils de suivi reporting.
- Expérience internationale & interculturelle** : mission au Bénin, Togo, Burkina Faso, Belgique, et Sénégal, maîtrise des dynamiques locales en Afrique subsaharienne.

PROFIL

Manager en développement global avec 22 ans d'expérience multisectorielle (BTP, IT, transport, RH, télécoms). Spécialiste de la réorganisation et de la mise en conformité ISO 9001 v2015, orienté résultats et performance durable. Leadership stratégique et expertise en développement commercial B2B/B2C, expansion régionale et pilotage d'équipes pluridisciplinaires.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Directeur associé TDS/CFGG BJ Bénin 2024 – ce jour

Résumé de l'entreprise : TDS – Formations & Conseils, est un cabinet de droit Béninois, membre du réseau CFGG-NE-BF-GN spécialisé dans la formation et l'accompagnement des structures pour l'obtention et le maintien des certifications aux normes QHSE qui s'accommodent au domaine d'activité.

Compétences acquises : Leadership stratégique à travers un bon sens de la communication et la négociation et des actions développant les relations interpersonnelles capables d'interagir avec les opérations locales et les décideurs.

Réalisations :

- Accompagnement d'institutions vers la certification ISO 9001 (MATANTI, SIAB)
- Développement de partenariats institutionnels et pilotage stratégique.

Directeur des Opérations PROGRESS AFRIK Bénin 2025

Résumé de l'entreprise : Progress Afrik est une entreprise spécialiste des travaux routiers, Progress Afrik allie expertise technique et engagement pour la sécurité en fournissant des EPI conformes aux normes internationales.

Compétences acquises : Travaux routiers & BTP, Gestion de chantiers, Normes HSE & sécurité, Fourniture d'EPI certifiés, Sensibilisation & prévention, Qualité & conformité.

Réalisations :

- Structuration de processus complexes en travaux routiers & BTP.
- Mise en conformité HSE et gestion de chantiers

Directeur d'Exploitation & Responsable Audit interne GCITT BENIN Sa Bénin 2021 - 2023

Résumé de l'entreprise : Entreprise BTP spécialisée dans la gestion immobilière et la construction de logements sociaux et villas haut standing en terre stabilisée.

Compétences clés :

- Leadership et management d'équipes
- Gestion immobilière et construction
- Optimisation des coûts et des processus
- Mise en conformité ISO 9001

Réalisations majeures :

Audit interne (2021-2022) :

- Recouvrement 90% en 5 mois
- Optimisation gardiennage

Direction d'exploitation (2022-2024) :

- Refonte des processus ISO 9001
- +15% CA au 2e semestre 2023

Directeur commercial Corich Sarl Bénin 2021

Résumé de l'entreprise : Entreprise béninoise spécialisée dans le recrutement et la mise à disposition de ressources humaines pour les entreprises.

Compétences acquises :

- Techniques de recrutement et conduite d'entretiens
- Développement commercial et gestion de portefeuille clients
- Relation B2B et accompagnement des entreprises dans leurs besoins RH

Réalisations :

- Développement portefeuille B2B,
- +10% CA prévisionnel.

Directeur commercial OTS Sarl Bénin, Togo, Burkina 2017 - 2020

Résumé de l'entreprise : Entreprise ivoirienne, avec filiales au Bénin, Togo et Burkina Faso, spécialisée dans les solutions d'infrastructures télécoms et les services IT sur mesure pour les entreprises.

Compétences acquises :

- Développement d'un profil IT & télécom, avec formations pratiques sur le terrain
- Mise en place d'approches B2B personnalisées
- Gestion de projets d'implantation et expansion régionale

Réalisations :

- Implantation réussie de filiales au Togo & Burkina Faso.
- Expansion B2B incluant 9/15 banques opérant au Bénin.

Certification ISO 9001 v2015 Management de la qualité

AB CERTIFICATION FRANCE
(2022)



Master en Administration des affaires Gestion d'entreprise Marketing Communication et Stratégie Commerciale

UPIB
(2009 – 2010)

Licence en Science de gestion Marketing et Communication Commerciale

UPIB / UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LILLE
(2008 – 2009)

Baccalauréat

LYCEE BLAISE DIAGNE, Dakar
(2001 – 2002)

REFERENCES

ABOUTA Mickael (Chef Agence SMT)
+229 01 91 35 33 33

CHODATON Bérich (DG Corich Sarl)
+229 01 96 76 15 16

HOUADJETO Éric (Dir. Financier OTS Sarl)
+229 01 97 68 18 45

Aubin KOTHO (DRH STTB SA)
+229 01 96 19 74 80

Mr NOUTAI Karel (Sales Director Airtel)
+229 01 97 97 79 27

MONAYAJO Médina (Superviseur PCCI)
+33 6 65 48 37 72

LANGUES

FRANÇAIS : NATIF
ANGLAIS : INTERMEDIAIRE

PARCOURS PRESENTE AVEC FIDELITE ET TRANSPARENCE



Directeur commercial STTB Sa Bénin 2011 – 2016

Résumé de l'entreprise : Société de droit béninois mandatée pour la gestion des entrées et sorties des camions gros porteurs dans tous les ports du Bénin.

Évolution des responsabilités :

- ❖ **Chef du Service Commercial (2011 – 2013)**
 - Création et structuration du service commercial
 - Déploiement de solutions de GPS pour optimiser la gestion des flottes B2B
 - Développement ciblé du portefeuille clients B2B et B2C
- ❖ **Directeur Commercial (2014 – 2016)**
 - Pilotage et gestion complète du département commercial
 - Gestion de 75 collaborateurs en contexte critique
 - Développement et entretien du portefeuille clients B2B et B2C
 - Valorisation GPS/logistique

Compétences acquises :

- Création, structuration et pilotage d'un département commercial
- Développement de portefeuilles B2B et B2C
- Management d'équipes et mobilisation en contexte critique
- Valorisation de solutions technologiques pour le transport et à la logistique

Directeur commercial SMT Sarl Bénin, Togo, Belgique 2013 – 2014

Résumé de l'entreprise : Distributeur officiel de Volvo Group, représentant les équipements et services liés aux engins lourds de construction, à la manutention (Volvo Trucks, Volvo Bus, Volvo Penta), ainsi qu'aux dispositifs énergie-backup et autres marques partenaires.

Compétences acquises :

- Développement commercial et gestion de portefeuille B2B
- Analyse et maîtrise des coûts
- Négociation et relation clients grands comptes

Réalisations :

- Expansion portefeuille B2B
- Consolidation présence régionale

Chef service vente à l'export Groupe Tunde Sa Bénin 2009 – 2011

Résumé de l'entreprise : Entreprise béninoise œuvrant dans l'imprimerie, la papeterie et concessionnaire automobile représentant la marque Volkswagen.

Compétences acquises : Acquisition principe de cycle d'une imprimerie, papeterie.

Réalisations :

- Lancement du cahier "Le Papillon" 3 M exemplaires vendus
- Expansion portefeuille B2B au Sénégal

Responsable Produit & Commercial SOCAR Bénin 2007 – 2008

Résumé de l'entreprise : Entreprise béninoise concessionnaire automobile du groupe Peugeot PSA représentant la marque Peugeot et Suzuki.

Compétences acquises : Vente, gestion et développement commerciale.

Réalisations : Promu Responsable Produit après des performances remarquées en vente et en conquête de parts de marché, initialement en tant que simple commercial.

Superviseur et Chef plateau Nouvelles Synergies Sa Bénin 2005 – 2007

Résumé de l'entreprise : Société de droit béninois, 1er centre de contact du Bénin.

Compétences acquises :

- Maîtrise des outils CRM et gestion d'équipe,
- Leadership et planification des ressources humaines

Réalisations :

- Pilotage de l'équipe la plus performante sur la campagne Neuf Cegetel

Conseiller commercial Pcci Groupe Sa Sénégal 2004 – 2005

Résumé de l'entreprise : Société de droit Sénégalais agissant comme le 1^{er} centre de contact international du Sénégal.

Compétences acquises : Acquisition des outils CRM et techniques de relation client

Réalisations :

- Meilleur vendeur 6 mois consécutifs sur la campagne Poweo
- Relances stratégiques clients