DIALLO **MOUSSA**

KALABAN COURA

BAMAKO MALI

TEL: +223 74 07 58 52

[**moussadiallo091@gmail.com**](mailto:moussadiallo091@gmail.com)

**RESPONSABLE COMMERCIAL**

**EN POSTE**

**OUVERT AUX OPPORTUNITES**

### PRÉSENTATION

**La relation client a toujours constitué mon cœur de métier.**

**Mon expérience professionnelle me permet de tisser instantanément des relations de confiance tout en assurant le développement de l’activité dans le respect des objectifs.**

### QUALIFICATIONS ET COMPÉTENCES

* Suivi d’un portefeuille de clients avec objectifs de performance
* Conseils et montages de dossiers de crédits
* Accueil clientèle et négociation des offres et des contrats
* Préparation et ciblage des actions commerciales
* Analyse et reporting

**FORMATION**

**COURANT MAI 2017 : FORMATION EN INTERMÉDIATION FINANCIÈRE (Projet CVC) sur la Gestion d’entreprises, négociation financière, contractualisation et sur les business modèles dans la facilitation de l’accès au financement des acteurs des chaînes de valeur agricole.**

**Modules de formation:**

* Le cycle agricole ;
* La notion de chaîne de valeur ;
* La description détaillée des besoins de financement des chaînes de valeur du projet CVC ;
* Les risques financiers dans le secteur agricole ;
* La migration des risques financiers dans le secteur agricole ;
* L’environnement pour la sécurité des prêts agricoles ;
* L’environnement du secteur financier au Mali.
* La facilitation des liens MPME/Institutions financières ;
* Le business plan ;
* L’analyse financière, le suivi des crédits, les outils de suivi de crédits.

**2016-2017 :** Étudiant en Master 2- Option Management des Entreprises

Institut International de Management- IIM de Bamako

**2015-2016 :** Master 1- Option Management des Entreprises

Institut International de Management- IIM de Bamako

**2014-2015 :** BBA 3/ Licence- Option Management des Entreprises

Institut International de Management- IIM de Bamako

**2010-2011 :** Baccalauréat Technique- Option Mathématique Technique Économie

Lycée Technique de Bamako

**EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE**

**DE MAI 2019 A NOS JOURS :** **RESPONSABLE COMMERCIAL CHEZ EXCEL COMMUNICATION**

**Missions effectuées**

* Développer le Chiffres d’Affaires.
* Elaborer la stratégie à adopter pour atteindre les objectifs commerciaux.
* Diriger et animer l’équipe commerciale.
* Appui et accompagnement dans leur prospection téléphonique, et sur le terrain.
* Assurer la gestion des relations publiques
* Gérer, développer et prospecter un portefeuille d’agences médias avec leurs annonceurs,
* Assurer le développement commercial en prospectant et fidélisant les comptes stratégiques pour l’entreprise ; en menant les négociations dans le cadre de nouveaux contrats ; en participant à des salons, des conférences, à toutes manifestations de représentation externe.
* Assurer la facturation et le suivi de l’ensemble des activations clients
* Analyse les évolutions du marché et les offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise.
* Mettre en place des tableaux de bord pour suivre les résultats et réajuster la stratégie si nécessaire.
* Suivre le stock de matériels (décodeurs, câbles etc...)
* Analyser des parts de marché, suivi de piges concurrentielles.
* Préparer les éléments chiffrés et les dossiers pour certains rendez-vous annonceurs et agences.
* Suivre et analyser les résultats quantitatifs et qualitatifs des canaux de ventes. Consolider les reporting par canal de vente.
* Réaliser une veille des mises en avant des offres concurrentes dans les canaux de vente de ces partenaires.

**DE MAI 2015 A MAI 2019 :** **GESTIONNAIRE DE PORTEFEUILLE CHARGÉ DE CRÉDITS TPE/PME/PMI /ANALYSTE RISQUES ENGAGEMENTS CHEZ BAOBAB MALI (ANCIENNEMENT MICROCRED)**

**Missions effectuées**

Gestion d’un portefeuille de clients (entretiens clientèle, analyse financière, suivi des risques (risque crédit).

Analyste risques/ crédit recherche d’informations et analyse financière, ratios : solvabilité, liquidité ; Suivi et gestion d’encours.

Recouvrement clients : analyse des échus, relance clients (mails, téléphone, courriers), ciblage clients à risque.

Responsable de l’évaluation quantitative /Montage et étude des dossiers crédits clients : Orientation clients vers les produits en fonction de leurs projets, pré-études, constitution dossier et étude sur pièces, déterminer la capacité de remboursement du client avec des agrégats et indicateurs financiers en conformité avec la politique de crédit.

Responsable de l’évaluation qualitative :

Collecte d'informations permettant de comprendre l'attitude et les motivations du client.

Suivi portefeuille (Appels sortants) : Suivi journalier des demandes, identification besoin et finalisation, suivre l’utilisation du crédit par des visites périodiques, anticiper d’éventuels problèmes liés au remboursement du crédit.

**AUTRES TACHES :**

Développement du portefeuille;

Mener l’étude des besoins de financement;

Prospection de nouveau marché.

**SEPTEMBRE 2014 – AVRIL 2015 : RESPONSABLE ADMISSION ET MARKETING A L’AGENCE DE COMMUNICATION D’EVENEMENTIEL ET DE MARKETING- ACEM MALI**

**Missions effectuées**

Relation clientèle et connaissance des rouages habituels de la gestion d’une administration des ventes ;

Organisation de campagnes de marketing direct ;

Contribution à la réalisation du plan annuel de marketing ;

Gestion de projet en cours d’élaboration et de programmes d'échantillonnage ;

Gestion de la communication en interne ;

Gestion quotidienne des relations publiques ;

Chargé de clientèle particulier ;

Chargé de la réception, du conseil et de l’orientation ;

Résoudre de manière professionnelle les problèmes des clients ;

Constitution et suivi des dossiers d’études auprès des Ambassades ;

Développer un portefeuille de professionnels.

**RÉFÉRENCE PROFESSIONNELLE**

* **ALI Mohamed**

Senior Financial and Business Development Services Manager

Feed the Future Mali Cereals Value Chain (CVC) Project

Contact: +22376316206

[amohamed@acdivoca-mali.org](mailto:amohamed@acdivoca-mali.org)

* **DEMBELE Daouda Sory**

Président APIFIMA (Association des professionnels en Intermédiation Financière au Mali)

Contact : +22376475407

dembele.daouda@gmail.com

* **DANIOKO Souleymane**

Directeur général

A.C.E.M- Mali

Contact : +22389007474/ +22375548262

[Souleymane\_danioko@yahoo.fr](mailto:Souleymane_danioko@yahoo.fr)

* **SONKO SOKHNA MAGUETTE**

Chef d’Agence

BAOBAB- Mali

Contact : +22379558802

sokhnamaguettesonko@baobab.bz

**APTITUDES ET COMPÉTENCES**

Je suis une personne fiable sur qui les conseillers peuvent compter pour les épauler dans leurs démarches.

Sens aigu au service à la clientèle.

Autonome.

**APTITUDES TECHNIQUES**

Rapide et efficace ;

Esprit d’équipe ;

**INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES**

Très bonne résistance au stress Excellente maîtrise du français.

Maîtrise de l’outil informatique (logiciels internes, bureautique, internet)  
Organisé et méthodique  
Aime les challenges  
Négociateur toujours a l’écoute

Permis de conduire valide.

**ATTESTATION**

***Je soussigné, certifie sur la base des données à ma disposition, que les renseignements ci-dessus rendent compte de ma situation, de mes qualités et de mon expérience.***