

NOM : KOFFI
PRENOMS : Yao Serges Evariste
Age : 20 ans
CONTACTS : 0140535356/0709151527
E-mail : kserges796@gmail.com



COMMERCIAL

(Une forte capacité d'écoute, l'empathie, la persévérance face à l'échec, une curiosité intellectuelle, la confiance en soi et une excellente gestion du temps).

(Bonne communication, travail d'équipe, esprit critique, adaptabilité, résolution de problèmes, leadership, créativité, gestion du temps, compétences interpersonnelles et intelligence émotionnelle)

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

(Plus de 02 ans d'expérience commerciale et une maîtrise de la grande distribution auprès de plusieurs enseignes locales et internationales. Homme de défis et de terrain avec d'excellentes qualités commerciales, analytiques cherchant à partager ses expériences dans un environnement dynamique et en forte croissance.)

- **Septembre 2025 à Aujourd'hui :**

- **Conseiller Financier chez Access Crédit à Bouaké**

- **Missions principales** : Accompagner les clients en leur recommandant les produits financiers (Placements, Investissements etc ..) les plus adaptés à leurs profils

Taches :

- **Gestion et Suivi de portefeuilles clients**
 - Accueil et conseil
 - Gestion quotidienne
 - Fidélisation
- **Conseil et Vente de produits financiers**
 - Analyse des besoins
 - Recommandations
 - Montage de Dossiers

- **Juin-Septembre 2024 : Promoteur chez BRASSIVOIRE à Bouaké**

- **Promouvoir les produits BRASSIVOIRE**

- Pose de PLV dans les PDV (en zone d'entrée-en zone d'achat et en zone de consommation)
 - Activation dans les PDV
 - Merchandising des produits
 - Vente des produits
 - Recrutements de nouveaux consommateurs

❖ **FORMATIONS**

- **2024-2025 : BTS Gestion Commerciale au Groupe IPF (Institut Polytechnique Famah) - ICK (Institut Catholique de Katiola) de Bouaké**

- **Maitrise parfaite des étapes fondamentales de la vente**

- **Préparation** : Connaître son produit, son marché et identifier les besoins
 - **Prise de contact** : Créer un climat de confiance (sourire, écoute, assurance).
 - **Découverte des besoins** : Utiliser des questions ouvertes (Qui, quoi, où, quand, comment, pourquoi) pour comprendre les motivations, plutôt que de parler tout de suite du produit
 - **Argumentaire** : Transformer les caractéristiques techniques en avantages concrets, puis en bénéfices pour le client.
 - **Traitement des objections** : Accueillir l'objection, l'analyser, et y répondre avec des preuves.
 - **Négociation et Conclusion** : Proposer des solutions gagnant-gagnant et savoir demander la vente.
 - **Suivi (Fidélisation)** : Assurer la satisfaction après la vente pour encourager la recommandation.

- **2022-2023 : BAC A2 au Lycée Moderne Yébarth de San Pedro**

❖ **QUALITES**

- Une bonne capacité de rétention, une adaptation facile
 - Travail avec passion
 - Une bonne aptitude et un bon relationnel
 - Travail sous pression et en équipe
 - Très bonne éthique professionnelle

AUTRES

- Français (Niveau académique bien lu, bien écrit et parlé couramment),
 - Informatique Microsoft office, word, Excel et Internet
 - **Permis de conduire: Catégories AB**

