



# OMBOLI BOGO

**SALES Trade Marketing (Mobile Network Operator, FMCG, Agency)**

## CONTACT



+237 650745582



ombolipatrick@gmail.com



CAMEROUN

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### PROFILE

Avec 07 années de Carrière aux multiples facettes passées dans la distribution, vente, le marketing et les services financiers numériques. Je suis un professionnel et passionné de la vente ayant une compétence qui au-delà de l'ingénierie de la formation touche également l'accompagnement des équipes tout au long du processus de Go to Market ; permettant à toute la chaine de stakeholders de maîtriser les produits et services, les outils de la vente, la clé de la relation client pour impacter positivement le Net Promoter Score (NPS) ainsi que le revenu de l'Entreprise. Manager commercial avec un parcours dans les télécoms en déploiement de solutions, lancement de services et produits innovants et digitaux (GSM, Mobile Money, Data) mais aussi dans les FMCG.

### SSA (SALES SECTEUR AGENT)

LKA (MTN Cameroon) | Nov 2022- Aujourd'hui

Développement du réseau de distribution MTN Mobile Money en Créant des points de vente (PDV) MoMo. Formation des PDV sur les nouveaux produits et services de MTN afin d'optimiser les ventes. Assurer le suivi et la disponibilité des services dans les différents PDV. Assurer les branding des différents PDV. Gestion des requêtes des partenaires et PDV. Assurer la veille concurrentielle. Reporting journalier et mensuel des activités terrain à la hiérarchie. Assurer la promotion sur les lieux de ventes et animation des marchés.

### Coordinator Centre et Nord

LPM Consulting Group | Nov 2021 - Nov 2022

Planifier, organiser et superviser les différentes activités et événements des clients. Définir les plans d'actions (challenge, actions de Trade marketing) avec la direction. Piloter le déploiement de ces plans d'action en impliquant toutes les parties prenantes. Suivre la performance des équipes. Piloter les animations commerciales. Rapport au directeur d'activité.

### Superviseur EBU Grand Nord

MTN Cameroon | 02 2020 - 10 2021

Répondre aux besoins des entreprises et des clients institutionnels (TPE-PME-PMI-Grandes entreprises Institutions publiques). Vendre, Proposer des nouvelles solutions et offres. Prévisions de ventes hebdomadaire par zone. Actions pour combler le gap des ventes. Accompagnement et audits des équipes sur le terrain. Formations des équipes sur les offres. Veille concurrentielle.

# COMPÉTENCES

|                                   |             |
|-----------------------------------|-------------|
| Management d'une équipe           | ● ● ● ● ● ● |
| Gestion et stratégie d'entreprise | ● ● ● ● ○ ○ |
| Prospection et négociation        | ● ● ● ● ● ● |
| Techniques des ventes             | ● ● ● ● ● ● |
| Mobile Money et Digitalisation    | ● ● ● ● ● ● |

# LANGUE

Français  
Anglais

# REFERENCES

FRANCK PAULIN LENGUE DIRECTEUR GÉNÉRAL  
ADJOINT L PM CONSULTING Contact ; + 237  
699599672

OUMAROU SAIDOU Senoir Representative -SME  
(Indirect) MTN CAMEROUN Contact ; + 237  
677551307

IBOHN AUDRY Head of GTM digital expérience  
value proposition Lifestyle and E-commerce  
MTN CAMEROUN Contact ; +237 677550299

# EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

## Sales Executive Extrême Nord

GUINNESS Cameroon| Fev 2018- Jav 2020

Création de nouveaux canaux de distribution (urbains et ruraux). Définir les routes efficaces de distribution des équipes de ventes. Formations des équipes de ventes sur les techniques de ventes ( vente structurée, outils de ventes, les vecteurs de ventes, compétences essentielles de ventes). Analyse et rapport d'activités ,Réconciliation des activités. Briefing des activités promotionnelles. Implémentation et suivi des activités.

## Trade Development Representative

TOP IMAGE Camroun(MTN CAMEROUN) | Jav 2017 - Jav 2018

Développer le réseau de distribution en recrutant de nouveaux points de vente. Diriger le réseau de distribution à travers des visites quotidiennes, des formations sur les nouveaux services. Informer les points de vente sur les promotions lancées de mobile Money. Assurer la visibilité des points de vente. S'assurer que les agents suivent les procédures de transaction conformément à MTN . rapports quotidiens et hebdomadaires

## Superviseur Brand Ambassador et Mobile Money (Projet Marketing BTL MTN Cameroun)

MTN Cameroon| Nov 2015 - Dec 2016

Planifier les plans de voyage et animations de marche des BA . Visite terrain et audit . Supervision de l'exécution des sales drivers( Visibilité, distribution ,promotion , persuasion) Supervision des évènements et cérémonies, Rapport , veille concurrentielle

# EDUCATION

## Licence professionnelle Marketing et Communication

INSTITUT SUPERIEUR YERIMA DEWA| 2016 - 2017

## Licence To Coach and Sales

DIAGEO Academy | 2018 - 2019

## Fondamentaux de la vente

MTN Sales Academy | 2017