



ENGLOULOU FRANKLIN

SENIOR SALES

PROFIL PROFESSIONNEL

Professionnel de la vente et du développement commercial avec plus de 12 ans d'expérience dans les secteurs des télécommunications, du digital, de la fintech et de la grande consommation. Expert en prospection B2B/B2C, négociation commerciale, animation d'équipes et gestion de portefeuilles clients. Maîtrise des outils CRM (Odoo) et reporting orienté résultats; capacité avérée à sécuriser et développer le chiffre d'affaires.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

BUSINESS DEVELOPER

MAI 2022 – DÉCEMBRE 2025

LMP GROUP AXESS SA – Télécommunications & GRC

Mission principale :

- Piloter la croissance du chiffre d'affaires B2B et assurer la pérennité du portefeuille clients via des solutions télécoms à haute valeur ajoutée.

Responsabilités :

- Conquête de nouveaux marchés : Prospection active, négociation et signature de contrats stratégiques auprès de comptes clés.
- Gestion de Portefeuille (Farmer/Hunter) : Développement du CA via des leviers d'Upselling et Cross-selling (Bulk SMS, solutions GRC).
- Ingénierie Commerciale : Rédaction de propositions sur-mesure, gestion des appels d'offres et veille concurrentielle.
- Cycle de Vente Complet : Coordination de la chaîne de valeur, du bon de commande jusqu'au recouvrement et au service après-vente (SAV).
- Customer Success : Mise en place d'un support client de niveau 1 pour la gestion des litiges et formation des partenaires sur les outils digitaux.

Réalisations Phares :

• Performances chiffrées :

2023 : Atteinte de 101 % de l'objectif (72M réalisés sur 71M visés) avec une croissance du CA de 70 %.

2024 : Atteinte de 98 % de l'objectif annuel fixé à 101 millions FCFA.

- Revitalisation & Croissance : Réactivation de 90 % d'un portefeuille dormant et développement spectaculaire du partenaire Ladef Télécom (passage de 700.000 FCFA à 34 Millions de FCFA de CA annuel en 2 ans).
- Grands Comptes : Acquisition et déploiement de solutions pour des leaders sectoriels tels que Upowa et Téléservice.
- Optimisation Relationnelle : Structuration d'une cellule Customer Care dédiée, augmentant la satisfaction et la rétention client.

ACCOUNT MANAGER

NOVEMBRE 2021 – AVRIL 2022

TW MICRONICS – Transformation Digitale & Formation

Mission principale :

- Développer le chiffre d'affaires via la conquête de nouveaux comptes et l'optimisation de la valeur du portefeuille client (Upselling/Cross-selling).

INFORMATIONS PERSONNELLES

☎ 6694 801 626 / 652 338 227

✉ fengoulou3@gmail.com

📍 Yaoundé, Cameroun

🚗 Permis B

COMPÉTENCES

- Prospection B2B & B2C,
- Négociation commerciale,
- Gestion de portefeuille clients, Fidélisation, Stratégie commerciale,
- CRM Odoo, Reporting & veille concurrentielle,
- Management d'équipes de vente,
- Facturation & recouvrement,
- Social selling, Fintech & Digital Payments

OUTILS & LOGICIELS

- Suite Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint);
- CRM Odoo;
- Teams

LANGUES

- Français (courant)
- Anglais (intermédiaire)

FORMATION & CERTIFICATIONS

2012
INSTITUT UNIVERSITAIRE DE LA CÔTE

- BTS Commerce International

2007
LYCÉE MIXTE D'AWAÉ

- Baccalauréat A4 Espagnol

2025
FORMATION

- Certificat en Vente (PNL)

2023
CAMPUS AFD

- Certificat en Suivi Evaluation d'un projet de Développement

CENTRES D'INTÉRÊTS

- Lecture, technologies,
- Réseaux sociaux,
- Mode, musique,
- Voyage, cuisine.

Responsabilités :

- Stratégie Grand Comptes : Identification et approche directe de décideurs pour des projets de digitalisation et formations certifiantes.
- Gestion de Portefeuille (Farmer) : Fidélisation et accroissement de la valeur client via des stratégies d'Eleveur et de ventes additionnelles.
- Social Selling : Utilisation active des réseaux professionnels pour la promotion des offres et la génération de leads qualifiés.
- Pilotage CRM : Maîtrise de l'outil Odoo pour la gestion rigoureuse du pipeline de ventes et le suivi des opportunités.
- Reporting de performance : Analyse hebdomadaire des indicateurs clés (KPI) et présentation des résultats à la direction.

Réalisations :

- Performance Q1 : Réalisation de 10,120.000 de FCFA sur un objectif de 16,235.000 FCFA
- Taux d'atteinte : 62 %
- Développement commercial : Acquisition de 02 nouveaux comptes stratégiques et gestion d'un portefeuille de 10 clients actifs.

RESPONSABLE COMMERCIAL JANVIER 2021 - SEPTEMBRE 2021
SWISSMBOA Sarl - Import & Distribution de boissons

Mission principale :

- Développer les ventes et accroître la présence de la marque sur le marché.

Responsabilités :

- Prospection B2B et B2C
- Gestion de la facturation et du recouvrement
- Déploiement et encadrement d'hôtesse promotionnelles
- Reporting chiffré des ventes

Réalisations :

- Objectif global : 25 128 000 FCFA
- Réalisation : 19 721 000 FCFA
- Taux d'atteinte : 78,48 %
- Nouveaux clients (PDV créés) : 16
- Taille portefeuille : 16 PDV actifs
- Hôtesse recrutées & managées : 08
- Introduction d'une marque étrangère (Ukraine) sur un marché nouveau
- Référencé le produit dans des GMS majeures (Santa Lucia, DOVV, Casino)
- Recruté et managé 8 hôtesse promotionnelles
- Organisation d'un concours marketing (Miss Shake Cocktails)
- Activation des événements dans des lieux premium (Click, Circle Club, HV Lounge, Festy 5 étoiles)
- Positionnement de la marque Shake Cocktails en 6 mois à Yaoundé

CHEF DE SECTEUR NOVEMBRE 2019 - SEPTEMBRE 2020
VIMLI TELECOM (Partenaire Nexttel)

Mission principale :

- Piloter la performance commerciale d'un secteur et encadrer l'équipe de vente.

Responsabilités :

- Élaboration et mise en place de stratégies de distribution du crédit Nexttel
- Management d'une équipe de 5 commerciaux
- Suivi du portefeuille clients
- Reporting des performances

Réalisations :

- Pilotage d'un objectif cumulé de 20,6 millions de FCFA avec un taux global d'atteinte de 73 %, management de 5 commerciaux et acquisition de 55 nouveaux clients en 11 mois.

CHEF DE SECTEUR

SEPTEMBRE 2016 – OCTOBRE

ALLIANCE INFINIMENT (Partenaire Orange Cameroun)

2019

Mission principale :

- Développer la part de marché et assurer la performance commerciale du réseau.

Responsabilités :

- Supervision des ventes et animation du réseau
- Mise en place de stratégies de fidélisation
- Gestion des comptes stratégiques
- Suivi des indicateurs de performance

Réalisations :

- Réalisation cumulée de 346 millions de FCFA sur 4 exercices, avec un taux moyen d'atteinte des objectifs de 78 %, 8 nouveaux grossistes créés et développer environ 50 nouveaux PDV (Call-box) créés.

VENDEUR

FÉVRIER 2014 – MARS 2015

JIPEDIS Sarl (Partenaire de Guinness SA)

Mission principale :

- Piloter la performance commerciale d'un secteur de distribution et assurer le développement du portefeuille clients de Guinness SA.

Responsabilités :

- Vente directe et prospection : Commercialisation de la gamme de produits et recrutement actif de nouveaux points de vente.
- Management d'équipe : Encadrement et animation quotidienne d'une équipe de 3 commerciaux de terrain.
- Stratégie commerciale : Élaboration de plans d'actions marketing pour accroître la visibilité de la marque en zone.
- Gestion financière : Facturation des commandes et recouvrement rigoureux du cash auprès des clients.
- Reporting : Analyse et transmission hebdomadaire des indicateurs de performance (ventes et stocks).

Réalisations :

- Gestion d'un chiffre d'affaires mensuel variant entre 7 et 11 millions de FCFA,
- Management de 3 collaborateurs
- Recrutement moyen de 2 à 4 nouveaux clients par mois
- Suivi et gestion d'un portefeuille allant jusqu'à 43 clients actifs dans la zone de Biyem-assi