**Eddy MOLONGYA-MAYIKUSA**

4 Rue du Moulin 6760 Virton (Province du Luxembourg)

Tél : 063/ 401 766 - Gsm 0466/ 390 508 - Email : edmolongya@gmail.com

47 ans – marié – Nationalité Belge

**12 années d’expérience dans la Gestion de la Relation avec le Client que je désire mettre en application au sein d’une entreprise orientée Client.**

|  |
| --- |
| **EXPERIENCE PROFESSIONNELLE** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Décembre 2013**  **à avril 2015** | Pause carrière de deux ans pour me consacrer pleinement à mes enfants. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Mars 2010 à décembre 2013** | **GWD** – Responsable Marketing et des ventes (Kinshasa, RDC)  - Société spécialisée dans les nouvelles technologies d’information (Création de site web, vente d’espace hébergement et nom de domaine)  - Tâches : Analyse du marché et de la concurrence, études des actions à entreprendre par rapport à la concurrence et à la situation du marché, mise en place d’actions marketing et commerciales, suivi des résultats des ventes des commerciaux de l’entreprise. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Février 2007 à avril 2010** | **SWISSTA** – Responsable Marketing et des ventes (Kinshasa, RDC)  - Société spécialisée dans la production et commercialisation d’eau minérale  - Tâches : Analyse du marché et de la concurrence, prospection de nouveaux clients, mise en place d’actions marketing et commerciales, suivi des résultats des ventes, gestion et suivi des résultats de vente des délégués commerciaux (3).  - Conception de campagnes publicitaires, slogans, affiches. | |
| **Novembre 2003 à janvier 2007**  **Mars 2000 à juillet**  **2003**  **Novembre 1998 à**  **décembre 1999** | **RAGA** –Responsable des ventes (Kinshasa, RDC)  - Société spécialisée dans les médias  - Tâches : Responsable des ventes des espaces publicitaires sur les différents supports médiatiques du groupe, responsable des ventes du bouquet des chaines à péage. Responsable des ventes des abonnements internet par satellite, mise en place avec le Directeur commercial des actions marketing et commerciales.  **BM TOP CHRONO** –Délégué commercial (Bruxelles, Belgique)  - Société spécialisée dans la livraison express de petits colis et courriers  - Tâches : Prospection de nouveaux clients, suivi des clients existants, négociation de contrats, mise en place d’actions commerciales et marketing, envoi de flyer et prospectus…  **RVM SOFT-** Délégué commercial (Bruxelles, Belgique)  - Société spécialisée dans les solutions informatiques dans le secteur de l’HORECA.  - Tâches : Prospection de nouveaux clients, suivi des clients existants, négociation de contrats et conclusion des ventes, prospection téléphonique. | |
|  |  | |
| **FORMATION** | |

|  |  |
| --- | --- |
| **1995-1997** | Gradué en Commerce International - INFAC (Bruxelles, Belgique) - Spécialisation import-export |

|  |  |
| --- | --- |
| **1995-1997**  **1995-1997**  **1993-1994** | Gradué en Marketing - INFAC (Bruxelles, Belgique) 1995-1997  - Orientation Marketing Management  Diplômé en management des ventes- INFAC (Bruxelles, Belgique)  - Orientation agent commercial  Certificat en Economie et Gestion des Sciences Sociales- Université de Liège  - Orientation gestion d’entreprise |
|  |  |

|  |
| --- |
| **LANGUES ET INFORMATIQUE** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Anglais** | Bon niveau (j’ai travaillé pendant deux ans dans l’hôtellerie au Royaume uni à Glasgow en Ecosse) pour améliorer mon niveau d’anglais. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Informatique** | Word, Internet, Publisher |

|  |  |
| --- | --- |
| **CENTRES D'INTERET** | |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Sport** | Football, tennis, marche, lecture (revues de marketing, sur l’entreprise, le management, la création d’entreprise) |