

Francis LIMA
18, Avenue LAMINE GUEYE
99 DAKAR -SENEGAL
☎ : 77 490 15 50
Flima8@outlook.com

Permis B.

Italien

Mobile

SENIOR KEY ACCOUNT MANAGER

EXPERIENCES PROFESSIONELLES

2015 – AVRIL 2023

NOUVELLE VAGUE INC, L.A, California, USA.

Agence de représentation de grands photographes internationaux, réalisation de campagnes de publicité et catalogues des plus grandes marques du luxe, fashion, lifestyle, sports, music

(DIOR, ATHLETA, NIKE, ADIDAS, MOTHER DENIM, KASSIA MEADOR, DEUS, MAC GRAW, AUTUMN, KYLIE, MAXIM, PLABOY, BELLO MAG, SS16, JUSTIN BIEBER, NYLON, MANE ADDICTS, IN CASE, SURFER MAG, CALVIN KLEIN, QUICKSILVER, LG, APPLE, BILLABONG, SONY, PUMA, ROXY, etc...)

&

REEL SESSIONS INC, L.A, California, USA.

Agence de production globale pour la presse écrite, la télévision, le cinéma et le web. Collaboration avec les grandes marques, sportifs et artistes et réalisation de documentaires, événements et spots publicitaires à l'échelle internationale.

(ORANGINA, CASTLES ON THE SKY, TOYOTA, RENAULT, WTA, MAXIM, GQ, ET CETERA MAGAZINE, LEVI'S, GARNIER, NEW BALANCE, KELLY SLATER, KEALA KENNELLY, JUSTIN BIEBER, KANYE WEST, MICHAEL JOHNSON, etc...)

Operating Director :

- Gestion des ressources financières, humaines, et matérielles de l'entreprise,
- Prise des décisions concernant les activités opérationnelles et fixation des objectifs stratégiques,
- Planification et surveillance du fonctionnement quotidien des affaires garantissant le bon déroulement des opérations
- Évaluation régulière de l'efficacité des procédures commerciales en fonction des objectifs de l'organisation et apport des améliorations,
- Gestion des relations/accords avec les partenaires/fournisseurs externes,
- Ouverture au marché Européen,
- Veille du fonctionnement de la société selon les principes de légalité et de conformité des règlements établis,
- Analyse des informations financières et ajustement des budgets opérationnels pour améliorer la rentabilité, tout en préservant la satisfaction des partenaires internes et externes,
- Pilotage d'un projet global de fusion avec intégration et mixage des équipes administratives et techniques,

2013/2015 **MAREPECHE SENEGAL**

USINE DE PECHE, TRANSFORMATION & EXPORTATION DE PRODUITS HALIEUTIQUES FRAIS et CONGELES.

Usine aux Normes Européennes, basée au mole 10, port de Dakar.

Directeur D'exploitation

- Gestion des relations clients et fournisseurs
- Achat et gestion des stocks
- Responsable des équipes Jour et Nuit
- Exploitation complète de l'unité

2006/2013 **STANLEY SECURITY FRANCE. (GROUPE BLACK & DECKER)**

Ingénieur d’Affaires Grands Comptes National :

Vidéosurveillance, Antennes antivols, télésurveillance, incendie, contrôle d’accès

Responsable Luxe (Galeries Lafayette, Printemps, Bhv, Gucci, Timberland, Marlboro ...)

- Fidélisation des grands comptes, audit, management de projet,
- Analyse du marché, stratégie clients ; Lancement, pilotage et closing de contrats à plusieurs millions d’euros (vente solutions techniques, produits et contrats de maintenance évolutive),
- DEAL PRINTEMPS 2M EUROS
- REALISATION GALERIES LAFAYETTE + de 2,5 M EUROS
- Réalisation d’objectifs en termes de CA et projets techniques, Détection métal, plaques désactivation, vidéosurveillance, télésurveillance...
- Mise en place d’accords tarifaires, réponse appels d’offres, respect des marges, création aux partenaires de produits exclusifs et brevetés, (ex : détacheurs Printemps)
- Interface entre la direction commerciale, le client, les commerciaux et le service technique,

2000/2006 **ADT – SENSORMATIC (GROUPE TYCO FIRE AND SECURITY)**

Ingénieur Commercial Grands Comptes :

Vidéosurveillance, Antennes antivols, télésurveillance, incendie

- Responsable de la région Parisienne. (2003-2006)
Réalisation de tous mes objectifs, lauréat de nombreux challenges et club Excellence de fin d’année.
Signature DEAL DARTY IDF 60 Magasins.
- Responsable de la région GRAND EST. (Basé à Strasbourg) (2000-2003)
(Organisation du business, prospection & identification concurrence et chaînes régionales, fidélisation, gestion des contrats, analyse des résultats, participation aux salons commerciaux, démonstration produits, réalisation objectifs quantitatifs et qualitatifs...).

1996/2000 **SIRIUS International LDT SARL D’import-export (Guinée-Bissau)**

- Achat et collecte de matières premières (oléagineux, bois) pour l’Exportation en Europe.

1992/1996 **SOMARCA**

Attaché de direction :

- Responsable de l’approvisionnement complet des navires en transit dans le port de Dakar (Sénégal).

FORMATION

- | | |
|------|--|
| 1992 | DEESMA (Diplôme Européen d’Etudes Supérieurs en Marketing à l’ICOGES (Institut de Commerce et de Gestion) de Paris. |
| 1990 | BTS Action commerciale , à l’ICOGES. |
| 1988 | Baccalauréat Economie avec Mention. |

DIVERS/LOISIRS

Langues : Français : excellent ; **Anglais :** courant ; Espagnol : B1.

Lauréat de la francophonie en 1988. Thème Economie & Langue des affaires.

Sports : Tennis ; Trails, semi & marathons internationaux (lauréat de la SIX STAR WORLD MAJOR en 2017)

Loisirs : Lecture, musique (guitare).