

CURRICULUM VITAE

AVA MEYONG Félix Anatole

Spécialiste en Marketing et Gestion des Entreprises. 11 ans d'expérience comme responsable commerciale dans les entreprises. Enseignant Associé à l'Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales (ESSEC) de l'Université de Douala.

I- IDENTITE ET ADRESSE

Nom : AVA MEYONG Félix Anatole
Nationalité : Camerounaise
Adresse : B.P. 12 977 Douala-Cameroun Tel : 342 76 78
E-mail: agesfo@camnet.cm/agesfosiege@yahoo.fr
Situation de famille : Marié

II- FORMATION

- Université de Douala Cameroun (1993-1996)

Etablissement : Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales (ESSEC) avec la collaboration du HEC Montréal.

Cycle : Professionnalisation

Diplôme : DIPLOME D'ETUDES PROFESSIONNELLES APPROFONDIES (DEPA)

Spécialité majeure : Gestion Marketing

Spécialité mineure : Gestion Financière et Comptable, Gestion des Ressources Humaines, commerce extérieur.

- Université de Yaoundé II (1990-1993)

Etablissement : Faculté de droit et sciences économiques

Diplôme : LICENCE EN SCIENCES ECONOMIQUES

Spécialité majeure : Gestion des Entreprises

Spécialité mineure : Economie

-Lycée Technique de Douala (1986-1989)

Section : Economique

Option : Techniques Quantitatives de gestion (comptabilité)

Diplôme BACCALAUREAT G2

– RECHERCHE

Domaine : Marketing des services

Thème : Du marketing des services au marketing portuaire : le cas de l'Office National des Ports du Cameroun.

Cadre de recherche : Mémoire en contribution partielle en vue de l'obtention du diplôme d'études Professionnelles approfondies de l'ESSEC de Douala.

III - EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- Depuis février 2004 Consultant au Cabinet AGESFO

- De mars 2001 à nos jours

Entreprise : Arno lubrifiant mécanique
ALM Groupe ARNO

Produits : Lubrifiants, pneumatique, batteries

Fonction : Responsable Commercial

Tâches - Segmentation, ciblage, stratégie et suivi de la clientèle
- Négociation ventes aux grands comptes, recouvrement, facturation.

- De janvier 1998 à nos jours

Institution : ESSEC, UNIVERSITE DE DOUALA

Fonction : ENSEIGNANT ASSOCIE DES TECHNIQUES DE VENTE

- De septembre 1999 à mars 2000

Entreprise : PDEA/AGROCOM (Projet de Diversification des Exportations Agricoles du Cameroun).

PROJET CANADIEN Financé par l'ACDI et exécuté par le cabinet canadien TECSULT.

Fonction : Cadre Commercial.

Ville : Douala. Zone d'action : ensemble du territoire camerounais.

Tâches : Mise en place du service commercial d'AGROCOM : diagnostic des zones de productions sur les 10 provinces du Cameroun, analyse de l'activité commerciale et proposition de la stratégie de commercialisation par filière. Conception et mise en place du système d'information sur le marché, collecte et diffusion des informations sur la logistique export, préparation et participation aux foires commerciales.

- De mai 1999 à septembre 1999

Entreprise : TSI (Technologies et Systèmes Informatiques) vente de matériel informatique et systèmes d'information, représentant de EPSON France.

Fonction : Responsable Commercial.

Ville : Douala. Zone d'action : ensemble du territoire camerounais.

Tâches : Relance des activités de ventes (segmentation, ciblage et conception du fichier des prospects, plan de prospection, recrutement des commerciaux, conception de la stratégie de lancement et de pénétration de marché, répartition des zones de vente aux commerciaux, dynamisation et optimisation des visites, suivi des travaux de la communication de lancement auprès des imprimeries). Soumissions aux appels d'offres au Cameroun, environnement comptable des opérations de vente.

- De septembre 1996 à août 1998

Entreprise : Load International (distribution des produits cosmétiques, para pharmaceutiques et ventes du matériel informatique)

Fonction : Responsable Marketing. Zone d'action : Douala et Yaoundé.

Tâches : lancement des produits cosmétiques des laboratoires Pierre Fabre (Klorane et autres) et les laboratoires médicaux (bioderma) auprès des pharmacies et du grand public, lancement de la distribution des imprimantes de marques EPSON sur le marché de Douala et Yaoundé, animation de l'équipe de vente du département informatique, prospection, suivi des clients.

- STAGES

D'avril 1997 à mai 1997

Entreprise : EPSON France, RICOH France, JAPEL S.A. Ville : Paris pays : France

Fonction : Stagiaire technico-commercial (formation en techniques de prospection, stratégie de vente et techniques des machines des entreprises citées ci-dessus, visites clientèle de Paris et Banlieue)

D'octobre à décembre : 1994, 1995, 1996 (chaque fin d'année académique)

Entreprise : Office National des Ports du Cameroun (ONPC) Ville : Douala

Fonction : Stagiaire académique à la direction des opérations commerciales

Tâches : Assistant dans des études d'orientation stratégique de la direction commerciale : exemple de la fixation des tarifs portuaires après la dévaluation du

FCFA. La mise en place des terminaux spécialisés, étude de la compétitivité du port de Douala dans la sous région.

IV- CONNAISSANCES COMPLEMENTAIRES.

- **Informatique** : hardware et software (Word, Excel, Outlook, Office, Windows)
- Analyse et évaluation des projets, enquêtes et études socio-économiques.
- **Langues** : français, anglais (lu et écrit) Espagnol (moyen)
- Permis de conduire catégorie B.

V-DIVERS

Association des étudiants Université de Yaoundé (1991 – 1993)

Poste occupé : Secrétaire Général

Elu 3 fois de suite chef de la première promotion marketing du cycle de professionnalisation de l'ESSEC de Douala.