



OLIVIER ISIMBA

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Contact

✉ contacts.comibanga@gmail.com

06.15.94.61.28.

PARIS

Permis B

COMPÉTENCES

DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISES

MAÎTRISE DES STRATÉGIES COMMERCIALES

Gestion de projets

Autonome

Polyvalent

Pilotage financier

Management d'équipe

Esprit analytique

FORMATION

2005 : BAC PROFESSIONNEL VENTE
- Lycée Jean Moulin (Vincennes)

2006-2008 : BTS COMMERCE ET VENTE
- Lycée Darius Milhaud (Kremlin-Bicêtre)

2009 : Licence de Philosophie - Université
Phantéon-Sorbonne (Paris 01)

LANGUES

Français : Langue natale

Anglais : Scolaire

Espagnole : Scolaire

LOGICIELS

Hubspot - Salesforce - Adobe -
Microsoft Office

Création : Canvas, Capcut,
Wondershare

Loisirs

SPORT - MUSIQUE - VOYAGE
LECTURE - ARTS CRÉATIFS

BAROMETRE ZIKMU
2008 - 2016

FONDATEUR ET CEO

- Détection et signature de nouveaux talents artistiques.
- Rechercher et établir des partenariats stratégiques avec des marques, des sponsors ou des collaborateurs artistiques.
- Planifier des événements tels que des concerts, des showcases ou des séances d'écoute pour promouvoir les artistes.
- Concevoir et coordonner la mise en œuvre de projets artistiques, depuis leur conception stratégique jusqu'à leur réalisation.

ALBA DESIGN
2014 - 2016

FONDATEUR ET CEO

- Vente de vêtements BtoC via une boutique physique et en ligne.
- Gestion d'une équipe de 4 vendeurs.
- Coordination logistique pour optimiser les délais de livraison tout en respectant les normes de qualité.
- Résolution des problématiques de livraison et mise en place de processus pour réduire les retards et améliorer la satisfaction client.
- Formation des nouveaux employés et évaluation de leur performance.

LA SPÉCIAL
2016 - 2018

FONDATEUR ET CEO

- Supervision d'une équipe de 8 livreurs pour assurer une distribution efficace et ponctuelle de plats chauds.
- Analyse des performances et réajustement des méthodes pour améliorer la productivité et les taux de livraison réussie.
- Gestion des relations avec les clients pour résoudre les litiges liés aux livraisons.
- Mise en place d'un système d'optimisation des tournées pour réduire les coûts et améliorer l'efficacité.

ARTISTIQUEMENT RICHE
2019 - Présent

FONDATEUR ET CEO

- Diriger la planification stratégique et le développement commercial de l'entreprise dans l'industrie musicale.
- Superviser une équipe multidisciplinaire, en coordonnant et motivant le personnel pour atteindre les objectifs organisationnels.
- Responsable du recrutement, de la formation, et du développement professionnel continu des membres de l'équipe.
- Optimiser les ressources pour soutenir les opérations et le développement de l'entreprise, tout en garantissant la conformité financière et la viabilité à long terme.