



✉ tadjadam228@gmail.com

🏠 Lomé

📅 25 ans

🇵🇸 Togolais

💻 Télétravail ou présentiel

📞 97 31 91 51

👤 Célibataire

Langues

Anglais

Niveau B2

Français

Atouts

Polyvalence

Assiduité

Facilité à la compréhension

Centres d'intérêt

Lecture

Course à pied

Cuisine

ADAM Tadjoudine

Consultant Marketing et Développement Commercial

YOU DESERVE THE BEST

Expériences professionnelles

Consultant marketing

Depuis février 2025 [Utafiti Corporation](#) Télétravail

Collaboration avec Utafiti Corporation

Cette expérience me permet de mieux comprendre leur domaine d'activité et d'élargir ma vision sur les stratégies de recherche et d'innovation. J'approfondis mes connaissances sur leur approche analytique et les défis spécifiques du secteur, ce qui enrichit ma perspective en communication et marketing digital.

Consultant marketing

De novembre 2024 à mars 2025

[Globale trésorerie](#) Adidoadin immeuble jess hôtel

Elaboration et mise en place de stratégies de communication adoptées aux objectifs de l'entreprise et à son marché.

Rédaction de scripts percutants pour les vidéos publicitaires afin d'optimiser l'engagement et la conversion.

Conception d'affiches publicitaires attractives et cohérentes avec l'identité visuelle de la marque.

Accompagnement dans le développement de l'image de marque et des services de l'entreprise

Social media manager en hybride

De juillet 2024 à octobre 2024 [Afric Influence digital](#) Lomé

Stratégie de contenu multicanal : Élaboration et exécution de campagnes marketing ciblées pour différents segments d'audience sur TikTok, Facebook et Instagram. Création de messages sur mesure, optimisés pour chaque plateforme, afin de maximiser la portée, l'engagement et l'alignement avec les objectifs de visibilité et de notoriété de la marque.

Analyse de données et optimisation des campagnes : Suivi et analyse des performances des campagnes sur chaque plateforme pour des ajustements en temps réel. Prise de décisions fondées sur les données afin d'optimiser la portée, l'engagement et l'impact de chaque initiative marketing.

Gestion de campagnes publicitaires : Mise en œuvre et gestion complète de campagnes Facebook Ads, incluant un suivi continu des performances. Optimisation des paramètres en fonction des résultats pour garantir un impact maximal et un retour sur investissement élevé.

Prospection digitale (pour l'agence): En parallèle des activités de SMM, identification proactive de clients potentiels via les réseaux sociaux et autres canaux digitaux, avec pour objectif de transformer ces prospects en clients qualifiés.

Expériences professionnelles

● Contrôleur et vendeur

De juin 2023 à août 2023 [EZA-ZOZO](#) Lomé, MA, Togo

Gestion des équipes : Supervision des équipes sur les différents points de ventes, coordination des tâches pour assurer un service rapide et de qualité, tout en maintenant une ambiance de travail positive et motivante.

Contrôle des opérations : Suivi des standards de qualité, de propreté et de sécurité alimentaire pour garantir le respect des normes de l'établissement et la satisfaction client.

Vente et relation client : Accueil des clients, prise de commandes, et assistance pour offrir une expérience agréable et augmenter les ventes par des suggestions personnalisées.

Gestion des stocks et approvisionnements : Surveillance des niveaux de stocks et coordination des réapprovisionnements pour assurer la disponibilité des produits et minimiser les pertes.

Optimisation des performances : Analyse des performances individuelles et collectives, mise en place de plans d'action pour améliorer la productivité et atteindre les objectifs de vente.

● Community Manager et commercial

De 2021 à 2023 [Chez zala](#) Lomé, MA, Togo

Stratégies de promotion ciblées : Élaboration de campagnes digitales pour promouvoir des produits électroniques auprès de segments variés (particuliers, détaillants) et maximiser l'engagement sur les réseaux sociaux.

Création de contenu informatif et technique : Conception de publications axées sur les spécifications techniques et les avantages des produits, facilitant la compréhension et l'attrait des clients pour les produits.

Lead generation et conversion : Identification et conversion de clients potentiels via des stratégies ciblées incluant des offres spéciales, démonstrations de produits et lives.

Gestion de la relation client : Collecte de feedbacks clients pour ajuster les offres et améliorer le service, renforçant ainsi la satisfaction et la fidélité de la clientèle.

Veille technologique et concurrentielle : Suivi des tendances et des offres concurrentes pour ajuster les stratégies de vente et proposer des nouveautés en phase avec les attentes du marché.

Expériences professionnelles

● Responsable des achats et de la logistique avec gestion comptable

D'août 2019 à août 2021 [Helix Pointe groupe](#) Lomé, MA, Togo

Gestion des achats et optimisation logistique :

Pilotage des opérations d'achats et de la chaîne logistique pour garantir la disponibilité des ressources, tout en optimisant les coûts et les délais. Suivi des budgets et gestion comptable pour assurer une maîtrise complète des dépenses et une comptabilité transparente.

Responsable achats, logistique et suivi comptable :

Coordination des achats et de la logistique pour garantir l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement. Gestion des fournisseurs et contrôle des coûts, avec suivi rigoureux des aspects comptables pour maintenir une vue d'ensemble sur les dépenses et optimiser la rentabilité.

Supervision des achats, logistique et gestion budgétaire :

Mise en place d'une stratégie d'achats et de logistique performante, centrée sur la réduction des coûts et l'amélioration des processus. Gestion comptable des opérations, assurant la conformité budgétaire et le respect des objectifs financiers.

Gestion intégrée des achats, logistique et comptabilité :

Responsabilité de l'ensemble du cycle d'achats et de logistique, de la sélection des fournisseurs à la gestion des flux. Supervision comptable pour garantir le suivi des dépenses et le respect des objectifs financiers de l'entreprise.

Compétences

Création de site web vitrine

Création de site web vitrine – Conception et développement de sites vitrines modernes, responsives et optimisés pour valoriser l'image de marque et améliorer la visibilité en ligne.

Création de processus d'automatisation

Création de processus d'automatisation – Conception et mise en place de workflows automatisés pour optimiser la productivité, réduire les tâches répétitives et améliorer l'efficacité opérationnelle.

Diplômes et Formations

● Certification en gestion de projet agile

Septembre 2025 [HP life](#) Distanciel

● Certification en Marketing Psychology and Consumer Behavior

Mai 2025 [Udemy](#) Distanciel

● Licence 3 en marketing et stratégie

De 2021 à 2024 [Université de Lomé](#) Lomé, MA, Togo

● Baccalauréat D

Juin 2021 [Élite Education](#) Lomé, MA, Togo

● Attestation de formation au pack office

De juillet 2013 à août 2013 [CIB-INTA](#) Lomé, MA, Togo

Compétences

Marketing Digital et Stratégie de Contenu

Stratégie de contenu multicanal : Capacité à concevoir et déployer des campagnes adaptées à chaque réseau social (TikTok, Facebook, Instagram) pour une audience ciblée, en maximisant l'engagement et la notoriété.

Analyse de données et optimisation des campagnes : Maîtrise des outils d'analyse pour ajuster en temps réel les campagnes et garantir un impact optimal.

Gestion de campagnes publicitaires : Compétences avancées en gestion

Compétences

Vente et Relation Client

Lead generation et conversion : Expertise en génération de prospects et en conversion via des stratégies de marketing digital, offres et démonstrations de produits.

Gestion de la relation client : Suivi et amélioration de l'expérience client grâce aux feedbacks, pour renforcer la fidélité.

Stratégies de promotion ciblées : Élaboration de campagnes adaptées pour les produits électroniques, maximisant l'engagement et les ventes auprès de différents segments de clientèle.

Gestion d'Équipe et Leadership

Supervision d'équipes : Compétences en gestion d'équipes opérationnelles (cuisine, salle) pour maintenir un service de qualité et une ambiance de travail positive.

Optimisation des performances : Analyse des performances pour mettre en place des plans d'action améliorant la productivité et atteignant les objectifs fixés.

Veille et Adaptation Stratégique

Veille technologique et concurrentielle : Suivi des tendances du marché et des offres concurrentes pour adapter les stratégies et répondre aux attentes du marché.

Informatique

Pack Office

- Word
- Excel
- Power Point

Outils Collaboratifs

- Google workspace
- Slack
- Notion
- Trello

IA generative

- Chat GPT
- Llama
- Gemini
- Perplexity

Montage video et Creation de contenus visuels

- CapCut
- Canva
- Kinemaster
- Lens studio
- Photoshop