



PROFESSIONAL PERFORMANCE MARKETING INTERNATIONAL

The key of your success

Our Way To Thinking



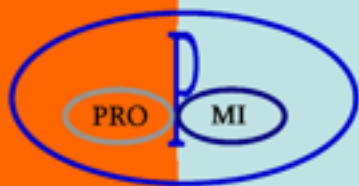
- ✓ *Effectivity*
- ✓ *Efficiency*
- ✓ *Innovativity*
- ✓ *Sustainability*

*We help you to
increase your
business*

Marketing – Distribution – Sales – Communication

- ✓ Consultancy & Strategy
- ✓ Formations & Coaching
- ✓ Solution Marketing Digital & Technology





THE WAY WE THINK IS
CHANGING



Our valeurs

- Effectivity
- Efficiency
- Innovation
- Sustainability

Improve your Marketing
and Business
Development
Capability

PROFESSIONAL PERFORMANCE MARKETING INTERNATIONAL

Expertise

- ✓ Marketing Digital
- ✓ Brand Marketing
- ✓ Marketing Project Management (MPM)
- ✓ Enterprise Marketing Management (EMM)



Felix C. Poudou
CEO / DG

Services

- ✓ Consultancy & Strategy
- ✓ Formations & Coaching
- ✓ Solutions Marketing Digital & Technology

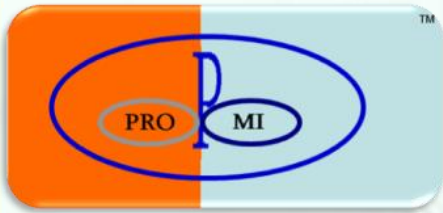


Propulsez votre entreprise en faisant votre propre marketing



PROMEDI@COM
IMPROVE YOUR BRAND & REVENUES

PROPMI

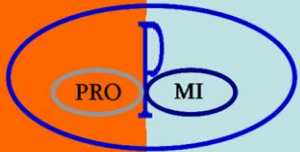


PROP MI CONSULTING

STRATEGY & CONSULTING • FORMATION & COACHING •
MARKETING DIGITAL & TECHNOLOGY

GIVE YOUR COMPANY A COMPETITIVE EDGE





About Me

CONSULTANT- ENTERPRISE MARKETING MANAGEMENT (EMM) & MARKETING PROJECT MANAGEMENT



Felix C. Poudeu
CEO /DG

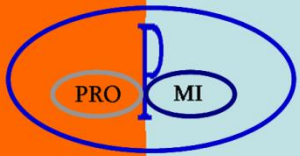
- Marketing, Sales & Business Development
- EMM – Enterprise Marketing Management
- ERP – Enterprise Resource Planning
- **CRM = Customer Relationship Management**
- Web- & E-Commerce Marketing
- IT & Marketing Project Management

Qualification:

- Studied : Business Administration at University, Germany
- Graduated: Dipl.-Kfm. (Uni.)/Master Degree
- Focus :
 - Marketing Management ,
 - Production Management and
 - Logistics Management
- Experienced in Marketing & Business Development / CRM/ ERP/ SCM, as well as Web site & E-Commerce Solution (EMM)

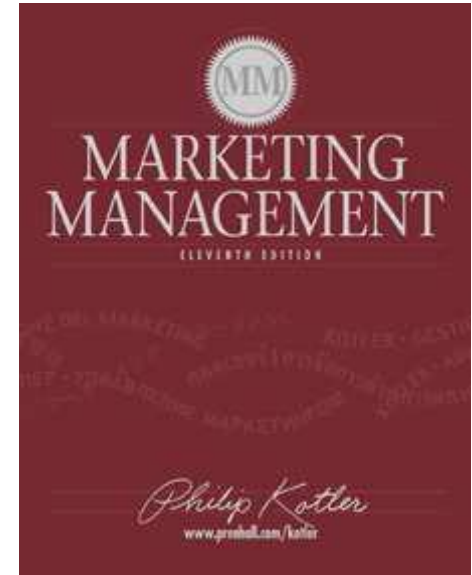
Works experiences: Wundermann Germany, IBM UK, Microsoft UK, Vmware IR, Adorsys , Accenture, Dexion, ... Services Sources UK, Rainmaker UK, ... For more question contact me per E-Mail: propmi.consulting@gmail.com or Whatsapp – See below.





Gestion de l'effort marketing total Par Philip Kotler S. 683-718

Félix C. Poudeu



www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com



[Propmi Strategy & Consulting](#)



www.propmiconsulting.wordpress.com





L'organisation marketing devra redéfinir son rôle, passant de la gestion des interactions client à l'intégration et à la gestion de tous les processus de contact client de l'entreprise.

P. Kotler sur le Marketing

www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

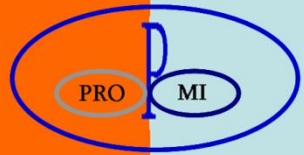


[Propmi Strategy & Consulting](#)



www.propmiconsulting.wordpress.com





Objectifs

- Dans ce chapitre, nous nous concentrons sur les questions suivantes:
 - Quelles sont les tendances de l'organisation de l'entreprise ?
 - Comment le marketing et les ventes sont-ils organisés dans les entreprises ?
 - Quelles mesures une entreprise peut-elle prendre pour renforcer sa culture axée sur le client ?
 - Comment une entreprise peut-elle améliorer ses compétences en mise en œuvre marketing ?
 - Quels outils sont disponibles pour aider les entreprises à surveiller et à améliorer leurs activités de marketing ?

www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com



Propmi Strategy & Consulting



www.propmiconsulting.wordpress.com





Tendances dans l'organisation de l'entreprise

- Principales réponses des entreprises à un environnement changeant
 - Réingénierie
 - Fusion
 - Externalisation
 - Analyse comparative
 - Partenariat fournisseur
 - Partenariat client
 - Mondialisation
 - Aplatir
 - Mise au point / Focusing
 - Empowering / Habilitier

www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

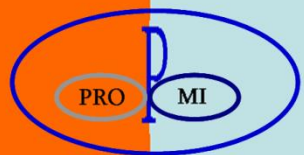


Propmi Strategy & Consulting



www.propmiconsulting.wordpress.com





Questions à débattre

L'externalisation peut faire économiser de l'argent aux entreprises en transférant à une autre entreprise les frais généraux liés au maintien des postes de personnel spécialisé ou en éliminant le besoin d'entretenir des équipements spécialisés qui ne soutiennent pas directement leur activité principale. Quels sont les risques potentiels associés à l'externalisation ?



www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

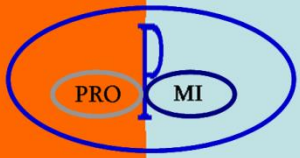


[Propmi Strategy & Consulting](https://www.facebook.com/PropmiStrategy)



www.propmiconsulting.wordpress.com





Organisation de marketing

L'évolution de la département commercial

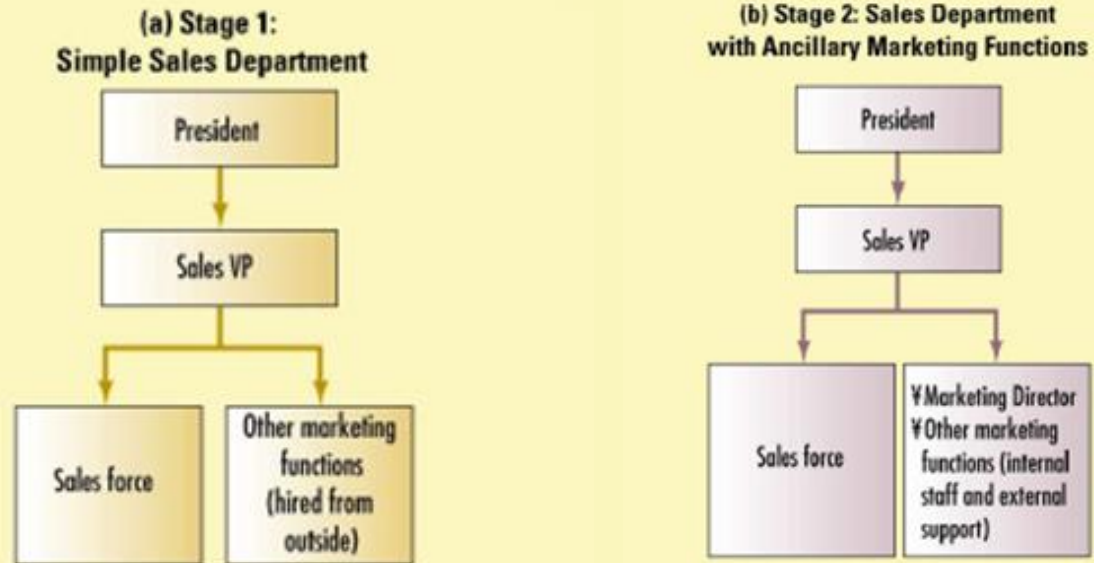


Figure 22.1 :
Étapes de l'évolution
du service marketing

www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

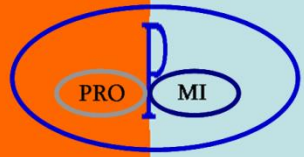


Propmi Strategy & Consulting



www.propmiconsulting.wordpress.com





Organisation de marketing

- Service commercial simple
- Département des ventes avec des fonctions marketing auxiliaires
- Département marketing séparé
- Département de marketing moderne / Entreprise de marketing efficace
- Entreprise basée sur les processus et les résultats

www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

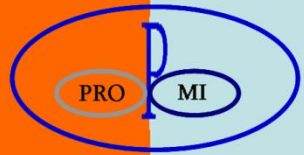


[Propmi Strategy & Consulting](#)



www.propmiconsulting.wordpress.com





Organisation de marketing

- **Organisation du service marketing**
 - **Organisation fonctionnelle**
 - Ventes sur le terrain
 - Service client
 - Gestion des produits
 - **Organisation géographique**
 - Spécialiste du marché régional

www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

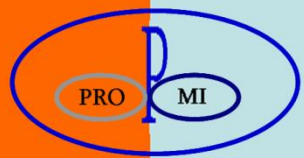


[Propmi Strategy & Consulting](#)



www.propmiconsulting.wordpress.com





Questions à débattre

L'organisation géographique d'une organisation marketing peut permettre aux responsables marketing de se concentrer sur les différences régionales et culturelles dans leurs segments de marché. Quelles sont les raisons pour lesquelles la segmentation géographique pourrait être une mauvaise idée ? Que pourrait-on faire pour minimiser ces problèmes dans des services marketing organisés géographiquement ?



www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

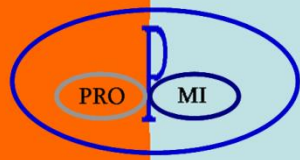


[Propmi Strategy & Consulting](https://www.facebook.com/PropmiStrategy&Consulting)

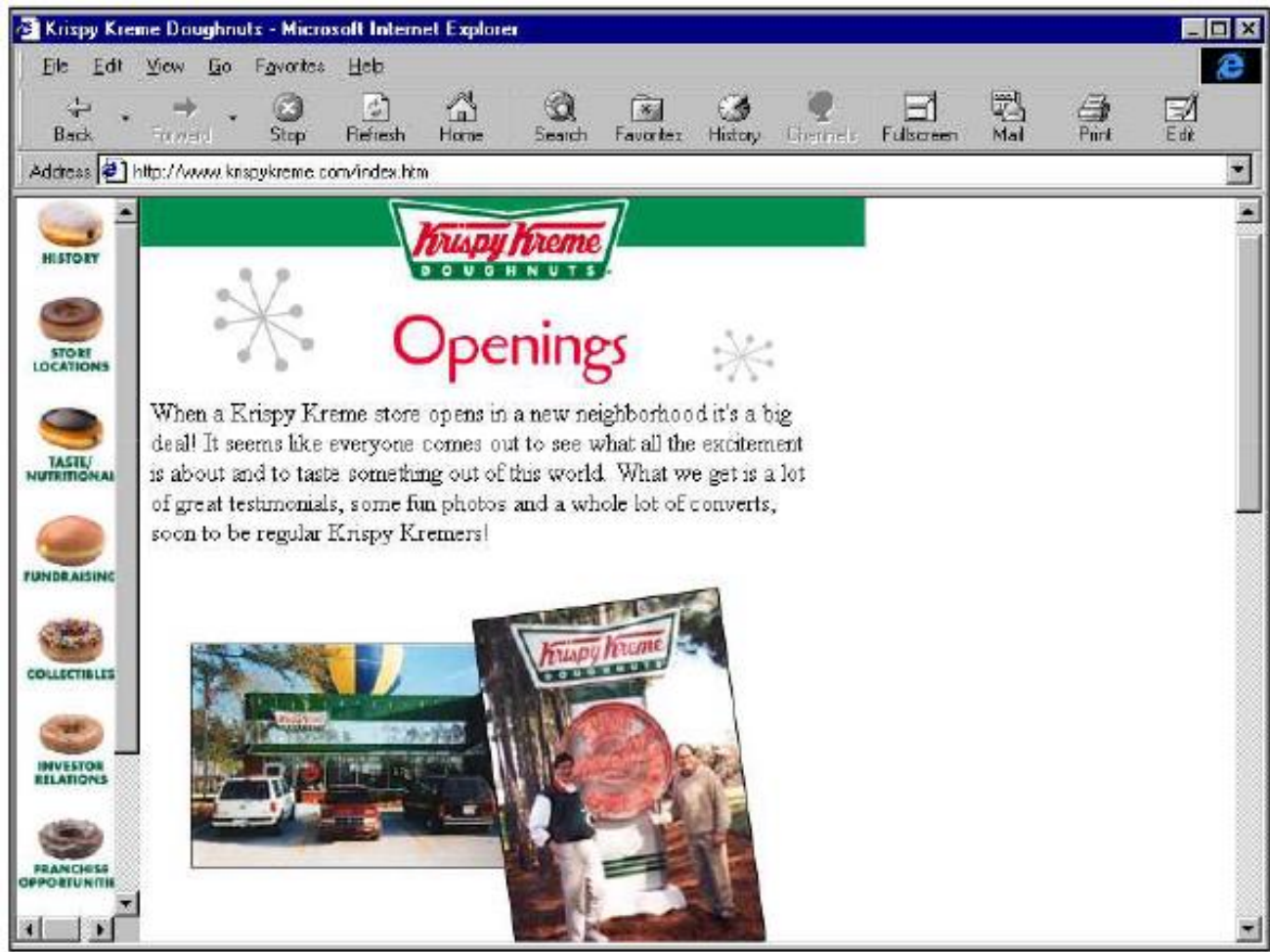


www.propmiconsulting.wordpress.com



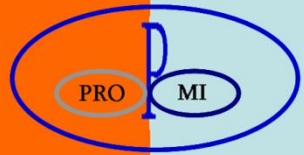


Le site Web de Krispy Kreme fait la promotion de nouvelles ouvertures de magasins.



www.krispykreme.com





Organisation de marketing

- **Organisation de gestion de produit ou de marque**
 - **Les chefs de produit et de marque ont ces tâches :**
 - Développer une stratégie à long terme et compétitive pour le produit
 - Élaboration d'un plan marketing annuel et des prévisions de ventes
 - Travailler avec des agences de publicité et de merchandising pour développer des textes, des programmes et des campagnes
 - Stimulation de l'adhésion du produit auprès de la force de vente et des distributeurs
 - Recueillir des informations en continu sur les performances du produit, les attitudes des clients et des revendeurs, et les nouveaux problèmes et opportunités
 - Initier des améliorations de produits pour répondre aux besoins changeants du marché

www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

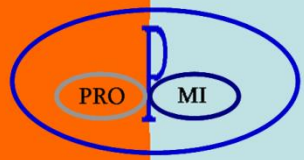


[Propmi Strategy & Consulting](#)



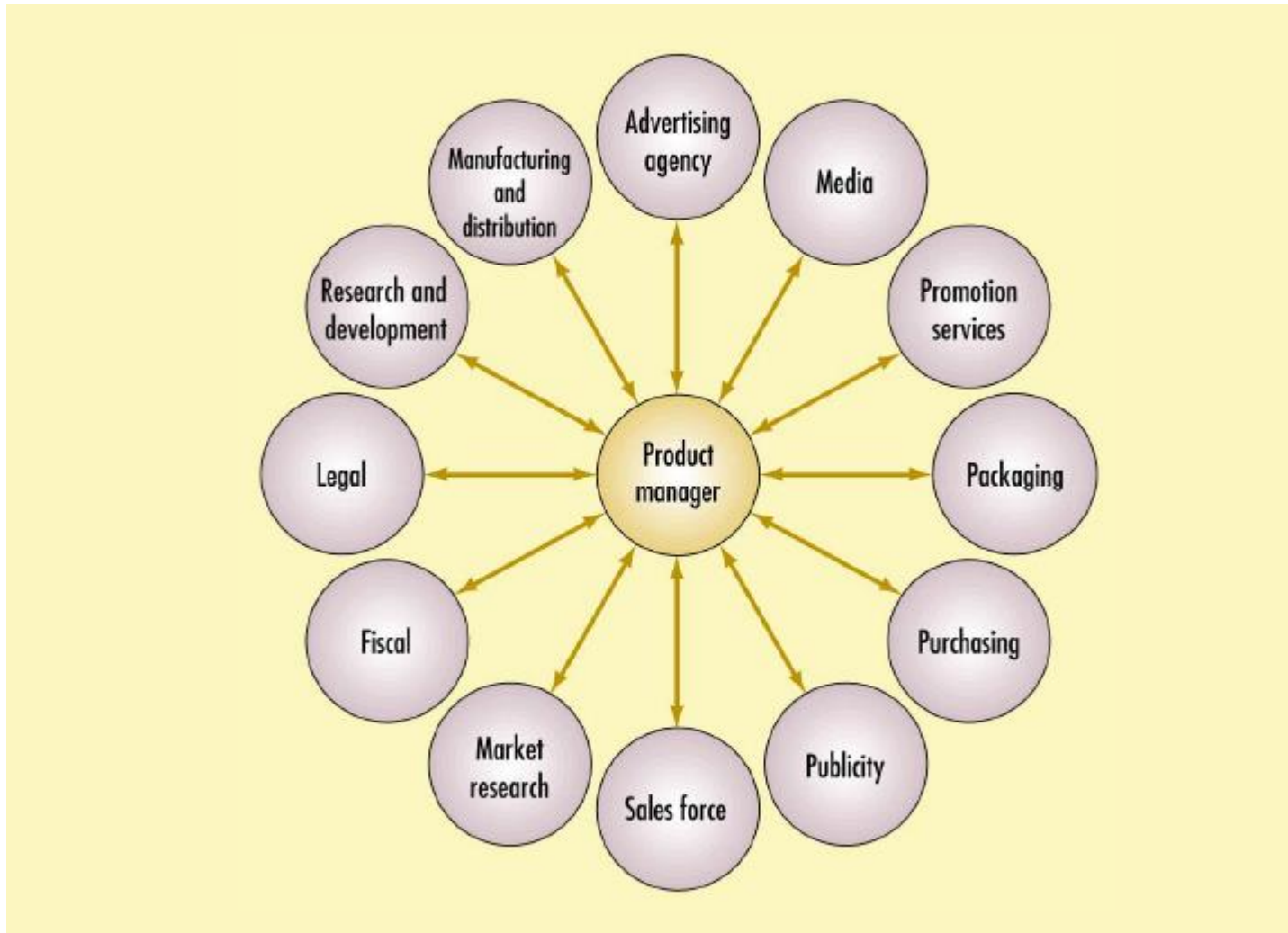
www.propmiconsulting.wordpress.com





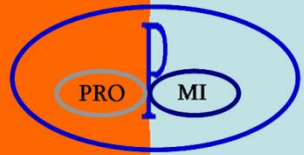
Organisation de marketing

Figure 22.3 :
Les interactions
du chef de
produit



www.booknista4u.blogspot.com





Organisation de marketing

- Les cinq étapes de Pearson et Wilson pour améliorer le fonctionnement du système de gestion des produits
 1. Délimiter clairement les limites du rôle du gestionnaire
 2. Construire un processus de développement et de révision de stratégie
 3. Prendre en compte les zones de conflits potentiels
 4. Mettre en place un processus formel qui force au sommet toutes les situations de conflit d'intérêts
 5. Mettre en place un système de mesure des résultats

www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

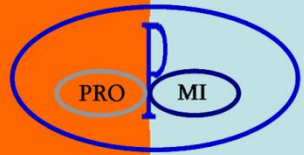


Propmi Strategy & Consulting



www.propmiconsulting.wordpress.com





Organisation de marketing

- Une **deuxième alternative** consiste à passer des chefs de produit aux équipes de produit
 - Équipe produit verticale
 - Équipe produit triangulaire
 - Équipe produit horizontale
- **Troisième alternative** : Brand Asset Management Team (BAMT)

www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com



Propmi Strategy & Consulting



www.propmiconsulting.wordpress.com



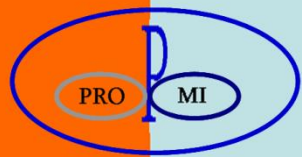
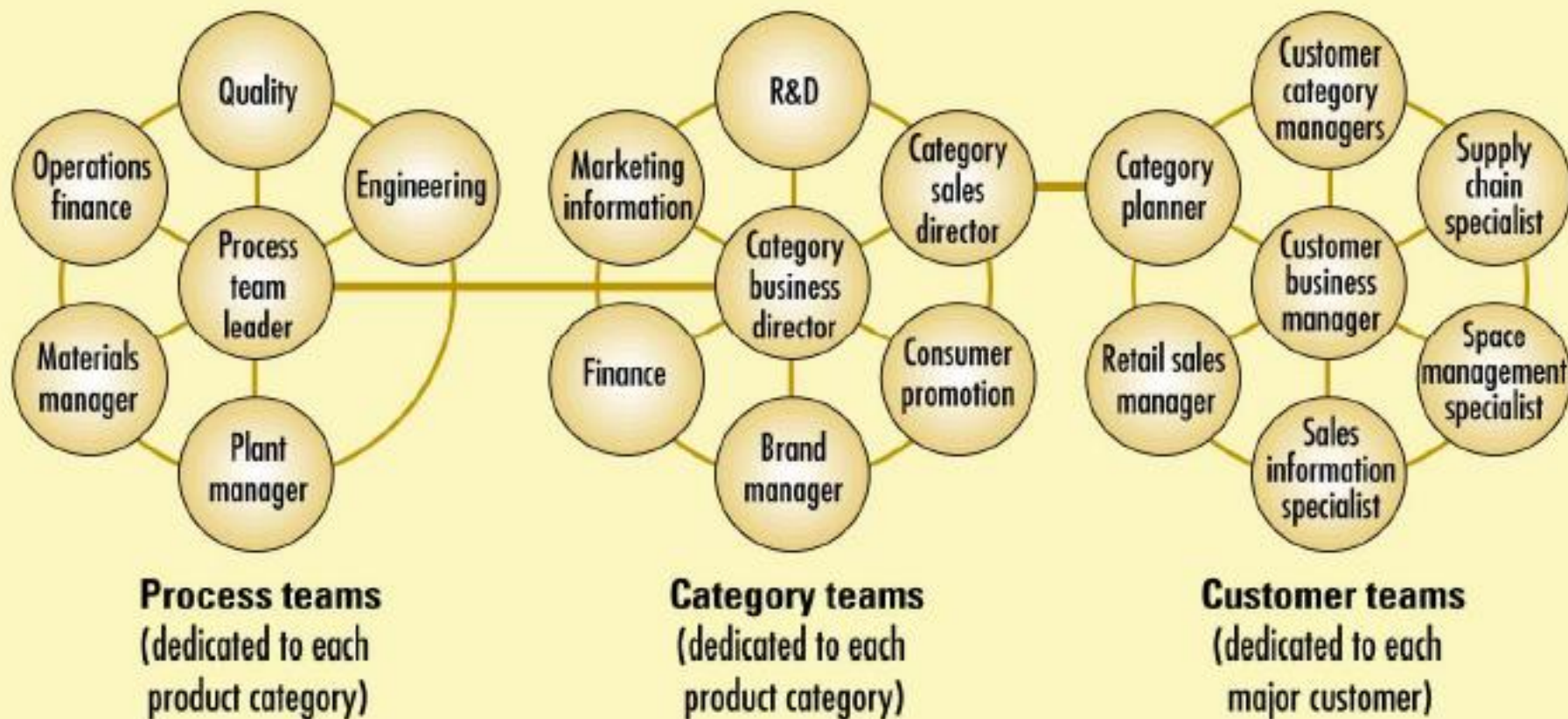
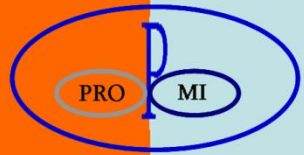


Figure 22.5 : Gestion par équipes chez Kraft



www.booknista4u.blogspot.com



Organisation de marketing

- **Organisation de gestion de marché/gestion de la clientèle**
 - Organisation de gestion du marché
 - Responsable marchés
 - Organisation de gestion des clients
- **Gestion des produits / Organisation de gestion du marché**



www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



Propmi Strategy & Consulting

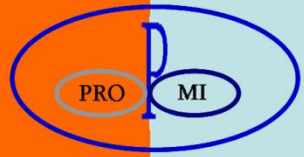


www.propmiconsulting.wordpress.com



info.propmi@gmail.com





Organisation de marketing

- **Organisation corporative-divisionnelle**
 - Pas de marketing d'entreprise
 - Commercialisation modérée
 - Un marketing d'entreprise fort
- **Relations marketing avec les autres départements**
 - R&D
 - Ingénierie et Achats
 - Fabrication et opérations
 - Finances
 - Comptabilité et crédit



www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

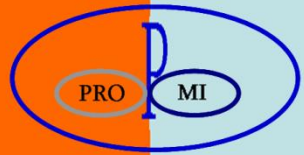


[Propmi Strategy & Consulting](https://www.facebook.com/PropmiStrategy&Consulting)



www.propmiconsulting.wordpress.com





Organisation de marketing

- **Construire une orientation marketing à l'échelle de l'entreprise**
 - **Pour devenir une véritable entreprise axée sur le marché, il faut :**
 - Développer une passion pour les clients à l'échelle de l'entreprise
 - Organiser autour des segments de clientèle plutôt que des produits
 - Développer une compréhension approfondie des clients grâce à des recherches qualitatives et quantitatives



www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

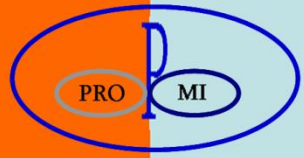


[Propmi Strategy & Consulting](#)



www.propmiconsulting.wordpress.com





Organisation de marketing

Quelles mesures un PDG peut-il prendre pour créer une entreprise axée sur le marché et le client ?

1. Convaincre la haute direction du besoin
2. Nommer un agent principal de marketing et un groupe de travail marketing
3. Obtenez de l'aide et des conseils extérieurs
4. Modifier la mesure et le système de récompense de l'entreprise
5. Embauchez de solides talents en marketing
6. Développer de solides programmes de formation en marketing interne
7. Installez un système de planification marketing moderne
8. Établir un programme annuel de reconnaissance de l'excellence en marketing
9. Passer d'une approche départementale à une approche processus-résultat
10. Responsabiliser les employés



www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

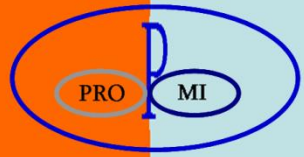


Propmi Strategy & Consulting



www.propmiconsulting.wordpress.com





Organisation de marketing

Injecter plus de créativité dans l'organisation

Ressource d'innovation stratégique : BrightHouse



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

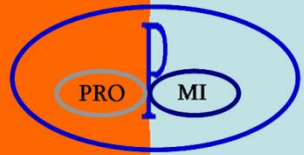


Propmi Strategy & Consulting



www.propmiconsulting.wordpress.com





Mise en œuvre marketing

- Les quatre compétences de Thomas Bonoma pour la mise en place de programmes marketing
 - Compétences diagnostiques
 - Identification du niveau de l'entreprise
 - Compétences de mise en œuvre
 - Compétences en évaluation

www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

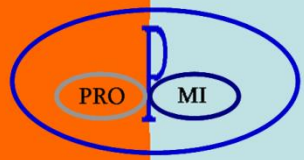


[Propmi Strategy & Consulting](#)



www.propmiconsulting.wordpress.com





Évaluation et contrôle

Type of Control

I. Annual-plan control

Prime Responsibility

Top management
Middle management

Purpose Of Control

To examine whether the planned results are being achieved

Approaches

- Sales analysis
- Market-share analysis
- Sales-to-expense ratios
- Financial analysis
- Market-based scorecard analysis

Tableau : Types de contrôle du marketing

www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

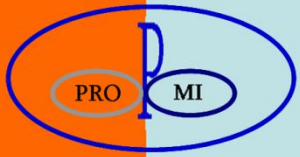


Propmi Strategy & Consulting



www.propmiconsulting.wordpress.com





Évaluation et contrôle

- **Contrôle du plan annuel**
 - **Analyse des ventes**
 - Analyse des écarts de ventes
 - Analyse des microventes

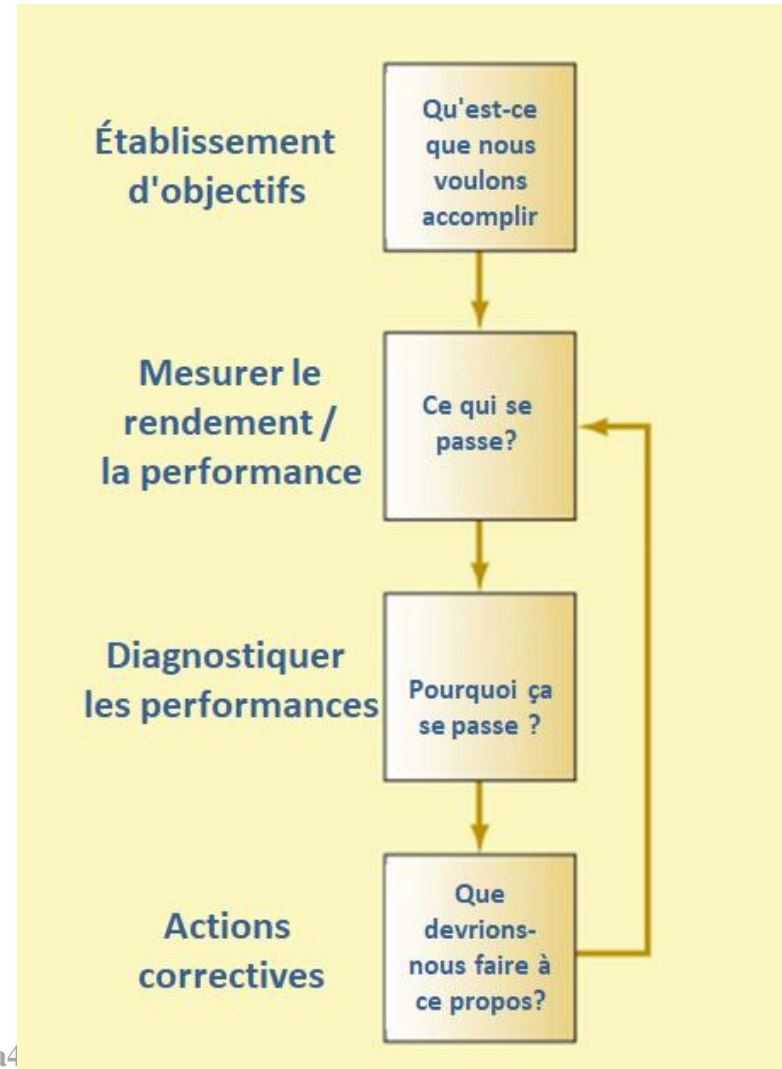


Figure: Le Processus de contrôle

www.bookfiesta4.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

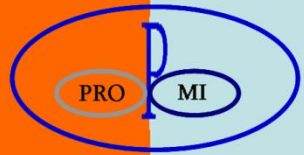


[Propmi Strategy & Consulting](https://www.facebook.com/PropmiStrategy)



www.propmiconsulting.wordpress.com





Évaluation et contrôle

- **Analyse des parts de marché**
 - Part de marché *globale*
 - Part de marché *desservie*
 - Part de marché *relative*



www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

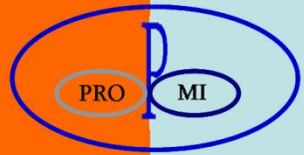


[Propmi Strategy & Consulting](#)



www.propmiconsulting.wordpress.com





Évaluation et contrôle

- **Analyse des dépenses de marketing par rapport aux ventes**
- **Analyse financière**
 - **Analyse de tableau de bord basée sur le marché**
 - Tableau de bord de la performance client
 - Tableau de bord des performances des parties prenantes
- **Contrôle de rentabilité**
 - Analyse de rentabilité marketing



www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

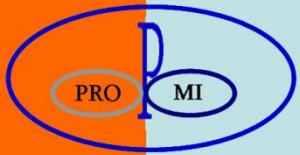


[Propmi Strategy & Consulting](https://www.facebook.com/PropmiStrategy)



www.propmiconsulting.wordpress.com



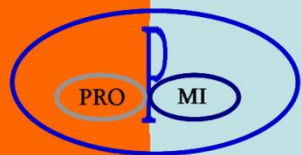


Évaluation et contrôle

Tableau 22.2 : Un état simplifié des profits et pertes

| | | |
|---------------------------|---------------------|----------------------|
| Sales | | \$60,000 |
| Cost of goods sold | | <u>39,000</u> |
| Gross margin | | \$21,000 |
| Expenses | | |
| Salaries | \$9,300 | |
| Rent | 3,000 | |
| Supplies | <u>3,500</u> | |
| | | <u>15,800</u> |
| Net profit | | \$5,200 |





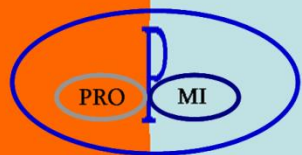
Évaluation et contrôle

Étape 1 : Identifier les dépenses fonctionnelles

| Natural Accounts | Total | Selling | Advertising | Packing and Delivery | Billing and Collecting |
|------------------|--------------|------------|--------------|----------------------|------------------------|
| Salaries | \$9,300 | \$5,100 | \$1,200 | \$1,400 | \$1,600 |
| Rent | 3,000 | — | 400 | 2,000 | 600 |
| Supplies | <u>3,500</u> | <u>400</u> | <u>1,500</u> | <u>1,400</u> | <u>200</u> |
| | \$15,800 | \$5,500 | \$3,100 | \$4,800 | \$2,400 |

Tableau 22.3 : Cartographie des dépenses naturelles en dépenses fonctionnelles





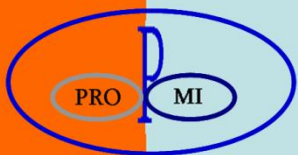
Évaluation et contrôle

Étape 2 : Affectation des dépenses fonctionnelles aux entités marketing

| Channel Type | Selling | Advertising | Packing and Delivery | Billing and Collecting |
|--------------------|------------|-------------|----------------------|------------------------|
| Hardware | 200 | 50 | 50 | 50 |
| Garden Supply | 65 | 20 | 21 | 21 |
| Department stores | <u>10</u> | <u>30</u> | <u>9</u> | <u>9</u> |
| | 275 | 100 | 80 | 80 |
| Functional expense | \$5,500 | \$3,100 | \$4,800 | \$2,400 |
| % No. of Units | <u>275</u> | <u>100</u> | <u>80</u> | <u>80</u> |
| Equals | \$ 20 | \$ 31 | \$ 60 | \$ 30 |

Tableau 22.4 : Bases d'allocation des dépenses fonctionnelles aux canaux





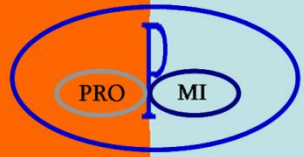
Évaluation et contrôle

Étape 3 : Préparation d'un état des profits et pertes pour chaque entité de commercialisation

| | Hardware | Garden Supply | Dept. Stores | Whole Company |
|--------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Sales | \$30,000 | \$10,000 | \$20,000 | \$60,000 |
| Cost of goods sold | <u>19,500</u> | <u>6,500</u> | <u>13,000</u> | <u>39,000</u> |
| Gross margin | \$10,500 | \$ 3,500 | \$ 7,000 | \$21,000 |
| Expenses | | | | |
| Selling (\$20 per call) | \$ 4,000 | \$ 1,300 | \$ 200 | \$ 5,500 |
| Advertising (\$31 per advertisement) | 1,550 | 620 | 930 | 3,100 |

Tableau 22.5 : Comptes de profits et pertes pour les canaux





Évaluation et contrôle

- Déterminer l'action corrective
- Coût direct ou coût complet
 - Coûts directs
 - Coûts communs traçables
 - Coût commun non traçable
- Comptabilité analytique basée sur l'activité (ABC)
- **Contrôle de l'efficacité**
 - Contrôleur de commercialisation
 - Efficacité de la force de vente
 - Efficacité publicitaire
 - Efficacité de la promotion des ventes
 - Efficacité de la distribution



www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



Propmi Strategy & Consulting

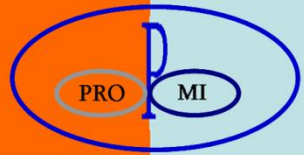


www.propmiconsulting.wordpress.com



info.propmi@gmail.com





Évaluation et contrôle

- **Contrôle stratégique**
 - L'examen de l'efficacité du marketing
 - L'Audit Marketing
 - Les quatre caractéristiques de l'audit marketing :
 - Complet
 - Systématique
 - Indépendant
 - Périodique



www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

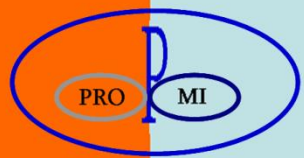


[Propmi Strategy & Consulting](#)



www.propmiconsulting.wordpress.com





Évaluation et contrôle

Tableau 22.6 : Composantes d'un audit marketing

Partie I. Audit de l'environnement marketing

Macro environnement

- A. **Démographique:** Quels développements et tendances démographiques majeurs présentent des opportunités ou des menaces pour cette entreprise ? Quelles actions l'entreprise a-t-elle prises en réponse à ces évolutions et tendances ?

- B. **Économique:** Quelles évolutions majeures des revenus, des prix, de l'épargne et du crédit affecteront l'entreprise ? Quelles actions l'entreprise a-t-elle prises en réponse à ces évolutions et tendances ?

- C. **Environnement:** Quelles sont les perspectives de coût et de disponibilité des ressources naturelles et de l'énergie nécessaires à l'entreprise ? Quelles préoccupations ont été exprimées concernant le rôle de l'entreprise dans la pollution et la conservation, et quelles mesures l'entreprise a-t-elle prises ?

www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

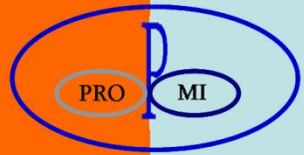


Propmi Strategy & Consulting



www.propmiconsulting.wordpress.com





Évaluation et contrôle

- L'examen de l'excellence en marketing



www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

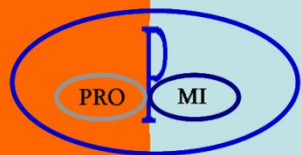


[Propmi Strategy & Consulting](#)



www.propmiconsulting.wordpress.com



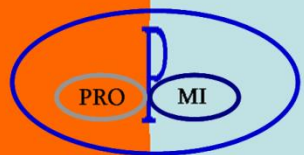


Évaluation et contrôle

Tableau 22.7 : Examen de l'excellence en marketing : meilleures pratiques

| Pauvre | Bien | Excellent |
|----------------------------|-----------------------------|---------------------------------|
| Axé sur le produit | Axé sur le marché | Axé sur le marché |
| Orienté grand public | Orienté segment | Orienté niche et orienté client |
| Offre de produits | Offre de produits augmentée | Orienté |
| Qualité moyenne du produit | Mieux que la moyenne | Offre Solutions Clients |
| Qualité de service moyenne | Mieux que la moyenne | Légendaire |
| Orienté produit final | Orienté produit de base | Légendaire |
| | | |





Évaluation et contrôle

- Le Bilan Éthique et Responsabilité Sociale



www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

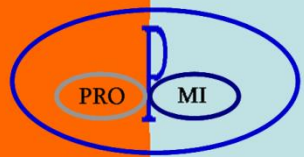


[Propmi Strategy & Consulting](#)



www.propmiconsulting.wordpress.com





Beaucoup de trucs de gestion à

www.propmiconsulting.wordpress.com

www.promediacomconsulting.wordpress.com

www.pronetworkmarketing.business.blog

www.bookfiesta4u.blogspot.com

www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

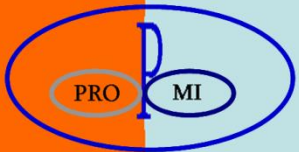


Propmi Strategy & Consulting



www.propmiconsulting.wordpress.com





Questions & REponses

Quelles questions avez-vous?

www.bookfiesta4u.blogspot.com

© Propmi Strategy & Consulting



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

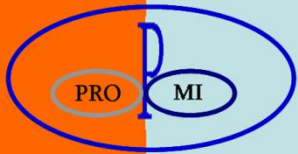


[Propmi Strategy & Consulting](https://www.facebook.com/PropmiStrategy)

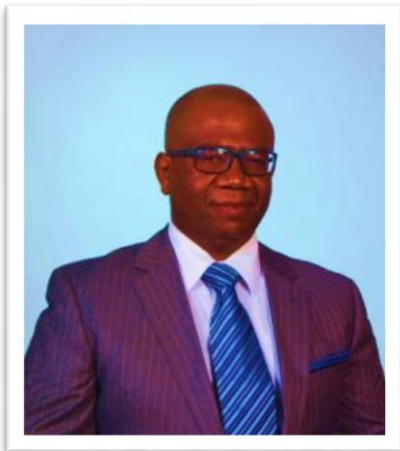


www.propmiconsulting.wordpress.com





PROPMI CONSULTING



Félix C. Poudeu

CEO & Co-Founder Propmi Consulting

- Senior Consultant en marketing et développement des affaires
- Spécialiste en EMM Solutions et Gestion de Projet de Marketing
- MBA – (Université de Siegen/Allemagne)
- Expertises: Gestion de Marketing, de Production & de Logistique
Expériences: IBM UK, Vmware Inc., Microsoft, Wundermann, Services Sources Ltd., Rainmaker Limited UK

www.bookfiesta4u.blogspot.com



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



+ 237 6 73 39 82 52 / + 237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com

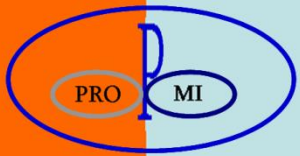


[Propmi Strategy & Consulting](#)



www.propmiconsulting.wordpress.com





Contact Us:

Félix Constant POUDEU

CEO & Fondateur

Consultant en Gestion de Marketing & Ventes
Spécialiste en Développement Commercial

Email: www.propmiconsulting.wordpress.com

Phone: +237 6 73 39 82 52

www.propmiconsulting.wordpress.com



Contact address:

PROPMI CONSULTING

Lycée De Maképé, Rue des Paves,
Carrefour Njohreur, Rue à Droite,
50 Mètres à Gauche
Douala Cameroun

BP: 11526 Douala
Cameroun

www.propmiconsulting.wordpress.com

www.bookfiesta4u.blogspot.com



+237 6 73 39 82 52 / +237 6 58 51 90 86



+237 6 73 39 82 52 / +237 6 58 51 90 86



info.propmi@gmail.com



Propmi Strategy & Consulting



www.propmiconsulting.wordpress.com

