



JEAN LOUIS NGOTTO

Un designer d'expérience utilisateur avec un grand sens du détail. J'ai eu à gérer des tunnels de vente ayant généré, au total, plus de 2.000.000 € de chiffre d'affaires.

Expérience pertinente

Web Designer - Kwantum Empire
— Juin 2020 à Mai 2021

Co-Fondateur et COO - Hyper Croissance
— Juin 2020 à Mars 2021

Contexte éducatif

Tresswood University Bachelor of Fine Arts, Major in Fashion Design
— June 2025

Sloaneville High School High School Diploma
— May 2019

→ Kotto, Douala, 00237 Cameroun
0033 6 44 67 70 45
jean.louis@metricdesign.io

Compétences Professionnelles

J'ai démarré mon aventure en 2018

- Quelques mois après avoir commencé l'université, j'ai commencé à chercher des petits jobs sur internet ;
- J'ai donc travaillé dans plusieurs domaines tels que la conception de sites internet, de bannières publicitaires, rédaction de contenu, WordPress... ;
- Plusieurs années après, je me suis spécialisé dans la conception de tunnels de vente en suivant 4 étapes qui sont l'Attraction du potentiel client cible, la Prise de contact, la Conversion et la Crédibilisation.

Conception et gestion de tunnels de vente

- J'ai, à plusieurs reprises, conçu des tunnels de vente dans des domaines variés (immobilier, finances, et bien-être) ;
- Ces tunnels de vente ont un taux moyen de conversion d'un peu plus de 27%.

Je suis multitâche lorsque c'est nécessaire

- Lorsque le besoin se présentait, j'ai créé et géré toute la conception de certains tunnels de vente en commençant par la stratégie, la conception du tunnel de vente, la rédaction des mails, la conception graphique des images, la rédaction des scripts de vidéos...

Formations

- Formation en Génie Logiciel dans laquelle j'ai décroché 1 mois après l'obtention de ma licence (2017 - 2020) ;
- Durant ma formation en génie logiciel, je suis allé voir ce que faisaient, les étudiants en marketing. J'ai tout de suite accroché sur le marketing, j'ai suivi leur cours et j'ai continué en autodidacte.

→

Kotto, Douala, 00237 Cameroun
0033 6 44 67 70 45
jean.louis@metricdesign.io

**JEAN LOUIS
NGOTTO**

16 octobre 2021

Sébastien Night

Fondateur du Mouvement
des Entrepreneurs Libres

Bonjour Sébastien,

Si vous souhaitez recruter un responsable de tunnels de vente aujourd'hui, c'est sans doute parce que vous avez un problème.

Je note 3 problèmes des personnes qui veulent recruter des collaborateurs :

1. Le manque de temps ;
2. Le besoin d'expertise ;
3. La non-connaissance du problème.

Aujourd'hui, les 2 premiers problèmes vous concernent, non pas parce que vous manquez d'expertise, mais parce que vous avez besoin de recruter quelqu'un qui va à la fois, vous faire gagner du temps et qui a une expertise aguerrie pour que vous n'ayez pas à vous inquiéter de si le travail est bien fait.

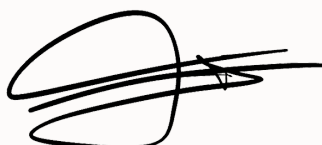
Normalement, ce "beau" discours ne vous flatte pas, vous en recevez des tonnes tous les jours.

Comme vous avez mentionné dans la description du poste de Responsable de Tunnels de Vente, vous recherchez une personne qui agit plus qu'elle ne parle. Je ne parlerai donc pas plus que cela.

On a un nouveau projet ?

Parfait ! Voici un questionnaire à envoyer au client et on l'enverra notre lien Calendly pour qu'il prenne rendez-vous pour un premier échange de découverte.

Au plaisir d'échanger avec vous très prochainement,



Jean Louis NGOTTO