

Bwedi Mouvagha

## Chef de projet évènementiel

✉ [tbwedi.mouvagha@gmail.com](mailto:tbwedi.mouvagha@gmail.com)

🏠 Paris

📄 Permis B

📞 07 68 53 70 20

### Langues

#### Français

Langue maternelle

#### Anglais

### Centres d'intérêt/Compétences

#### Sport

Tennis, Football, Formule 1

#### Web

Tiktok ads, Facebook ads, Shopify, WordPress, Canva, Chatgpt, Papiads

#### Compétences interpersonnelles

- Communication écrite et orale
- Gestion du temps et organisation
- Travail en équipe et compétences relationnelles

#### Compétences analytiques

- Concepts de marketing : mix marketing, segmentation, ciblage, positionnement
- Analyse de marché et études de marché
- Communication d'entreprise et relations publiques

#### Compétences techniques

- Marketing digital : réseaux sociaux, SEO/SEA, content marketing, email marketing.
- Gestion de projets évènementiels : planification, logistique, gestion des budgets.
- Logiciels de conception graphique : Adobe

Détenteur d'un Master 2 en Marketing et Communication avec une spécialisation en évènementiel, je suis passionné par le développement de stratégies marketing de la gestion des relations clients et de la gestion des projets des évènements.

### Diplômes et Formations

#### ● Master 2 Marketing Communication et Évènementiel

D'octobre 2018 à juin 2020 [ESGCI Paris](#)

#### ● Bachelor Marketing Communication et Évènementiel

D'octobre 2015 à juin 2018 [ESGCI Paris](#)

### Expériences professionnelles

#### ● Entrepreneur-crédation d'entreprise

Depuis avril 2021 [BwediMouvagha Paris](#)

- Lancement d'entreprise : Initier et gérer un projet de dropshipping, incluant la création et la gestion de la boutique en ligne.
- Développement web : Conception et développement de sites internet Shopify et WordPress.
- Marketing digital : Mise en place de stratégies de marketing digital, SEO, publicité sur les réseaux sociaux (Facebook Ads, tiktok Ads), et email marketing.
- Gestion des produits : Recherche de produits, gestion des fournisseurs, et optimisation des descriptions de produits pour augmenter les ventes

#### ● Responsable Management

De juin 2019 à septembre 2019 [Kitoko Paris Paris](#)

- Gestion d'équipe: Recrutement, formation et supervision du personnel.
- Optimisation des ventes: Mise en place de stratégies pour augmenter le chiffre d'affaires.
- Gestion opérationnelle: Planification des horaires et gestion des stocks.
- Service client : Amélioration de l'expérience client et résolution des plaintes.

#### ● Stagiaire

De juin 2018 à septembre 2018 [Canalplus Libreville](#)

- Participation à la préparation et rédaction des différents supports de communication de l'entreprise.
- Gestion de stratégie marketing client et de campagnes de promotion de produits, gestion de projet d'évènements.

#### ● Stagiaire

De juin 2017 à septembre 2017 [PWC Libreville](#)

- Gestion des rendez-vous clients, demande d'information afin de cerner leurs projets, remise de conseils personnalisés en réponse à leurs demandes.

### Informatique

**Trello, Asana, Microsoft Office, Adobe Photoshop, Illustrator, WordPress, Shopify, Teams, Zoom**