



BLAISE H. PASCAL G. TRA BI

Consultant Senior
Stratégie Marketing, Organisation Digitale &
Développement Commercial | Fondateur du cabinet
TRABIGO

+225 07 57 03 33 93 / 07 07 88 36 18 bptraibil@gmail.com www.trabigo-ci.com www.linkedin.com/in/pascal

Formations

Executive Certificate Digital Marketing

SKEMA Business School
2023
France - Lille

Msc Management & Organisation des Entreprises

Groupe CSI - Pôle Polytechnique
2014-2016
Abidjan Cocody

Master Européen Communication & Management

Groupe PIGIER
2003-2004
Abidjan Plateau

DUT Gestion Commerce

INSET/INPHB
1993-1996
Yamoussoukro

Baccalauréat Série D

Lycée Moderne Dimbokro
1993

À propos de moi

Consultant Senior et dirigeant expérimenté, spécialisé en stratégie marketing, intelligence de marché, transformation digitale et développement commercial.

Fondateur de TRABIGO, cabinet de consultance multisectoriel, j'accompagne entreprises, organisations et institutions dans leur croissance, leur visibilité et leur structuration stratégique, avec une approche orientée résultats, efficacité et innovation durable.

Expérience

Fondateur & Consultant Senior Mars 2023 – Octobre 2024 |
Juillet 2025 – Présent

Fondateur TRABIGO, Cabinet de Consultance en Stratégie Marketing, Organisation Digitale & Développement Commercial

- Accompagnement des organisations et entreprises multisectorielles dans la structuration et l'optimisation de leurs stratégies marketing et commerciales.
- Audits d'écosystèmes Marketing & digitaux et recommandations opérationnelles orientées performance.
- Déploiement de stratégies SEO/SEA/SMO et conception de tableaux de bord décisionnels.
- Intelligence de Marché avec des études de marché et enquêtes de satisfaction sectorielles.
- Résultats** : amélioration de la visibilité digitale (+30 % en moyenne), optimisation des parcours d'acquisition et montée en compétences des équipes commerciales.

Certifications

- Stratégies SEO / SEA / SMO
- Inbound Marketing & SXO
- Data Analytics & Visualisation
- Automatisation Marketing
- Réseaux Sociaux

SKEMA Business School

Compétences

- Stratégie marketing & commerciale
- Développement commercial multisectoriel
- Intelligence de marché & data analytics
- Audit digital & SEO/SEA/SMO
- Management & leadership
- Création de contenus institutionnels
- Développement de réseaux commerciaux

DISTINCTIONS

- Lauréat CFAO Afrique Meilleur vendeur Peugeot (2004)
- Lauréat CFAO Afrique Meilleure organisation réseau Yamaha (2010, 2011, 2012)

References

Disponibles sur demande.

Directeur Commercial & Marketing

Octobre 2024 – Juillet 2025

CIGRAC (Compagnie Ivoirienne de Granit Concassé)

- Mise en place de la structure commerciale et marketing d'une nouvelle entreprise
- Audit commercial & marketing 360° : analyse de marché, segmentation, étude de la concurrence, identification des leviers de croissance.
- Déploiement de stratégies commerciales et marketing
- Conception et formalisation de toutes les procédures commerciales et marketing : organisation, rôles, processus et indicateurs de performance.
- Recrutement et formation des équipes
- Développement de partenariats stratégiques et gestion des comptes clés.

Directeur Commercial & Marketing

2017 – 2023

SISAG (Société Ivoirienne Suisse Abidjanaise de Granit)

Abidjan – San Pedro – Divo – Bamako

- Définition et gestion de la stratégie commerciale et marketing multi-sites et multi-pays (Côte d'Ivoire, Mali).
- Développement d'un réseau de distribution et renforcement de la notoriété de la marque.
- Réalisation d'études de marché, analyses concurrentielles et enquêtes de satisfactions clients pour ajustement stratégique.
- Mise en œuvre d'actions de fidélisation et gestion proactive des comptes clés.
- Participation active à la certification ISO de SISAG, en tant que pilote des processus Gestion des Ventes et Actions Marketing, garantissant la conformité qualité et l'optimisation des procédures commerciales

Responsable Commercial

2013 – 2017

FENIE BROSSETTE CI (Groupe SOMED)

- Lancement et structuration du service commercial pour IVECO et New Holland en Côte d'Ivoire.
- Développement de réseaux et négociation de contrats majeurs.

Responsable Réseau Yamaha & Animateur des Ventes

2009 – 2013

CFAO CI

- Développement du réseau de revendeurs Yamaha et pilotage des ventes multisectorielles.

Conseiller Commercial

2000 – 2009

CFAO CI

- Vente et fidélisation de clients grands comptes (Peugeot, Citroën, Mitsubishi, Isuzu).

Assistant Commercial & Marketing

1996 – 2000

UNILEVER CI

- Gestion du tableau de bord des ventes.
- Promotion des produits et dynamisation du réseau.
- Études de marché pour le développement produit.