# Responsable Commerciale

Né(e) en 1986 · 31000 Oran · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1502271032

## Objectif

Attiré par l'Afrique, Particulièrement par le Congo ou j'espère trouver  un emploi  dans le BTP

## Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat

Zone : Toute la France

Mobilité : france et étranger

Rémunération : Entre 2000 et 2500

Secteur : Services commerciaux

## Expériences professionnelles

12/2014 - 12/2014 — Assistant / Assistante à la direction mercatique

responsable commerciale silotec ( congo , pointe noire brazzaville ) définition, gestion et coordination des actions commerciales techniques et administratives avec les filiales du groupe en afrique. géré les contrats et les partenariats avec les différents clients développement du chiffre d'affaire avec les distributeurs locaux assuré le suivi le contrôle, le maintien et la fidélisation des clients manager les équipes de réalisation assuré le reporting de mes actions et de toute les filiales du groupe ainsi que l'évaluation des réseaux de ma direction

2012 - 2014 — Assistant / Assistante achat

assistante de gestion (medior italia la republique du congo) (pointe noire) polyvalentes rattaché directeur et interlocutrice prêt des services gestion des contrats (clients, fournisseurs, partenaires et personnel employé) analysée la proposition commerciale étudier et comprendre les projets conseiller l'équipe de projets dans le choix des procédure administrative et d'achat liée a la réalisation couvrir tous les aspects de la gestion de l'entreprise avec différents services commerciales, administration pilotage et coordination des achats matériels destinés chantier passation des commandes suivies des livraisons et organisation de la logistique et du transport

2010 - 2011 — Chef / Cheffe de secteur bazar

responsable commerciale algérie al bayazin, préparation du guide d'oran pour le gnl16 (16th international conference & exhibition on liquefied natural gas). (algerie) elabore et propose la direction générale la politique commerciale de l'entreprise. détermine les orientations stratégiques, les objectifs atteindre et les moyens mettre en place, après analyse et évaluation des différentes composantes du marché. anime, coordonne et contrôle, avec ses collaborateurs, les activités de conception et de mise en oeuvre nécessaires développement sur le marché des biens ou des services proposés par l'entreprise. organiser et superviser les différentes opérations auprès des partenaires (sponsoring, convention…) assurer la visibilité de la société et de son produit lors de l'événement

2009 - 2009

déléguée pharmaceutique laboratoire ival pharma produits pharmaceutiques (algerie) trouver de nouveaux clients, de nouveaux marchés. augmenter le chiffre d'affaire. faire de nos produits et service un succès commercial gestion du crm meilleur client, identifié, attiré, fidélisé, augmenter la valeur du capitale client, suivi administratif. analyser les caractéristiques (distribution, concurrence) chargée de mission (merchandising)

## Langues

Français (Langue maternelle), Arabe (Courant)

## Compétences

Internet.
Autocad

Power point  , word, excel (pack office)

## Permis

Permis B

## Loisirs

Lecture , Voyage et musique

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.