Née le 11/01/1986
31000 Oran
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1502271032

Responsable commerciale

Objectifs

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

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger avec une rémunération entre 2000 et 2500 euros, dans les Services Commerciaux.

Expériences professionnelles

Decembre 2014
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
Assistante de gestion : à (medior italia la Republique du congo) (pointe noire) - Polyvalentes rattaché au directeur et interlocutrice au 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 au chantier - Passation des commandes suivies des livraisons et organisation de la logistique et du transport

2010-2011
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 à la direction générale la politique commerciale de l'entreprise. Détermine les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens à 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 au 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
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

- Francais , arabe parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Internet.
Autocad

Power point , word, excel (pack office)
 (Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Lecture , Voyage et musique