

Né le 01/11/1987
34080 Montpellier
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2505191924



Représentant commercial / magasinier

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Occitanie, dans les Matériaux de construction, le Matériel BTP, les Matériaux de construction.

Formations

07/2009 : Licence à Université Ibn Zohre sur Agadir (80), Maroc
Licence en études anglaises

Expériences professionnelles

09/2022 - 06/2024 :

Représentant commercial chez Sml Drip sur Chichaoua, Maroc

- Suivi des ventes et relance client.
- Gestion d'un portefeuille de plus de 60 clients réguliers.
- Assurer la démonstration technique de produits.
- Gérer la relation client de la prospection jusqu'au service après-vente.
- Identifier et qualifier de nouveaux prospects sur un territoire donné.
- Réaliser des visites sur site pour vérifier les besoins avant-vente.

01/2022 - 08/2022 :

Représentant commercial chez Yassine Travaux Affak sur Marrakech, Maroc

- Promotion des produits BTP.
- Analyse des besoins clients et adaptation des offres.
- Répondre aux appels d'offres publics ou privés.
- Conseiller les clients sur le dimensionnement des installations.
- Gérer la relation client de la prospection jusqu'au service après-vente.

01/2018 - 12/2021 :

Responsable commercial chez Comptoir Agricole Salahedine sur Marrakech

- Développement de stratégies commerciales locales.
- Organisation de réunions commerciales hebdomadaires.
- Formation continue des représentants commerciaux.
- Identifier de nouveaux marchés ou segments porteurs.
- Renforcer la satisfaction client par un suivi régulier des installations.
- Collaborer avec le service achat pour garantir la disponibilité des équipements.
- Gérer les comptes stratégiques ou grands comptes

03/2011 - 12/2017 :

Responsable commercial chez Sosates sur Marrakech, Maroc

- Gestion des grands comptes et prospection de nouveaux clients.
- Présentation des rapports de performance à la direction.
- Encadrement d'une équipe de 4 commerciaux.

- Résoudre rapidement les réclamations clients ou problèmes techniques.
- Analyser la rentabilité des actions commerciales.
- Analyser les ventes et ajuster la stratégie selon les tendances du marché.

07/2010 - 02/2011 :

Agent commercial chez Cagp sur Khenifra, Maroc

- Négociation de contrats.
- Gestion des stocks et logistique de livraison.
- Préparer et négocier des offres commerciales et des devis.
- Finaliser les ventes et suivre le processus de commande jusqu'à la livraison.
- Contrôler l'état du matériel avant livraison ou installation.

01/2010 - 06/2010 :

Agent commercial chez Unimagri sur Casablanca, Maroc

- Gestion des stocks et logistique de livraison.
- Préparer et négocier des offres commerciales et des devis.
- Finaliser les ventes et suivre le processus de commande jusqu'à la livraison.
- Contrôler l'état du matériel avant livraison ou installation.

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : avancé), Anglais (Oral : courant / Ecrit : avancé), Espagnol (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire), Arabe (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Amazigh (Oral : maternelle / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Excel, Windows , Word

Atouts et compétences

- Excellente maîtrise des techniques de vente et négociation
- Gestion de portefeuille client
- Leadership et encadrement d'équipe
- Suivi de la relation client et service après-vente

Permis

Permis B