



***** *****

Permis B

** *** *****

Marseille (13000)

*****@*****.***

Attaché Technico-commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2020 /** **Attaché technico-commercial**
PUM PLASTIQUES SAS Marseille, France
*Gestion et développement d'un portefeuille de clients professionnels du BTP (Plombiers, Maçons, TP...), conseil technique, commercialisation des produits et des services de l'entreprise, négociation et suivi des commandes.
Réalisation des objectifs commerciaux fixés par la direction (CA, Marge Brute...)
Conquête et fidélisation de clients nationaux et régionaux (SNEF, Azur Confort...)
Orientation satisfaction client.*
- oct. 2019 / déc. 2019** **Technico-commercial sédentaire**
PUM PLASTIQUES SAS Marseille
Gestion d'un portefeuille clients professionnels, prospection et conseil de la clientèle, réalisation de devis, négociation et suivi des ventes
- sept. 2019 / oct. 2019** **Manager en restauration rapide**
Mangos Marseille, France
Management d'une équipe de 8 collaborateurs, gestion des ventes, préparation des plannings, et animation du bar.
- avr. 2018 / juin 2018** **Technico-Commercial BtoB**
DG.Holding Marseille
Gestion, prospection et fidélisation d'une clientèle d'entreprises, d'associations, d'administrations locales afin de développer un portefeuille clients et commercialiser les services de l'entreprise.
- sept. 2016 / août 2017** **Commercial B to C - animateur**
Groupe GRD Marseille, France
Prise de contact, gestion de portefeuille clients et commercialisation de produits destinés à la rénovation de l'habitat: toitures, isolation, énergies nouvelles et menuiseries (90 K euros réalisés en cinq mois), formation et animation d'équipe.
- janv. 2011 / avr. 2014** **Responsable de bureau**
Human Rights Watch Afrique du Nord
Gestion et budgétisation du bureau, responsable administration du bureau régional Afrique du nord, missions sur le terrain.
- janv. 2009 / déc. 2010** Hispania Tunisie
Vente et commercialisation de céramique et de revêtements muraux, prospection de nouveaux clients, réalisation d'un chiffre d'affaire mensuel de plus de 30 K Dinars Tunisien (15 K Euros)
- juin 2007 / janv. 2009** **commercial B to B**
Innodent Tunisie
vente et commercialisation de matériel dentaire auprès des professionnels de la médecine dentaire, réalisation d'un chiffre d'affaire mensuel de plus de 12 K Dinars Tunisien (6 K Euros)

/

Stagiaire

CISST(Société Civile dans le système pénal) en Turquie

Faculté de droit et de science politique d'Aix en Provence, France.

COMPETENCES

SAS, Maçons, TP

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Courant

Espagnol

Français

Arabe Courant

Turc Courant

CENTRES D'INTERETS

Afrique du Sud, Etats-Unis, Turquie, Afrique du Nord, divers pays en Europe, Rugby, Photographie