

**Aziz B.** - Né en 1979  
**92100 Boulogne-billancourt**  
**6 ans d'expérience**  
**Réf : 1208301448**

## Responsable commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

Janv. 2006: Ingénieur d'application en sciences et techniques (IAST) en informatique électronique, Électrotechnique, automatique (IEEA)  
Université Hassan 1, faculté des sciences et techniques, Settati, MAROC

Janv. 2004: Diplôme d'études universitaires techniques (DEUT), en génie électrique  
Université Hassan 1, faculté des sciences et techniques, Settati, MAROC

Juin 2000: Baccalauréat en génie électrique et mécanique Lycée BARDO  
Tunis  
TUNISIE

### Expériences professionnelles

---

#### 2012

2011/2012 Responsable commercial Atoo Africa/Retronix Tunis, Tunisie - élabore et propose à la direction générale la politique commerciale des entreprises. - 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 mes collaborateurs les activités de conception et de mise en oeuvre nécessaires au développement sur le marché des biens ou des services proposés par les entreprises.

#### 2011

2009/2011 Directeur Adjoint Incall International Business Tunis, Tunisie - assister le directeur dans ses fonctions et assurer remplacement lors de ses absences - assurer le lien entre la direction générale et les autres services - assurer le développement et la rentabilité - mettre en oeuvre la politique de l'entreprise, (Superviser le quotidien, assurer le reporting) - assurer la double tâche d'animation et de gestion

#### 2009

2007/2009 Responsable de production Télévente B to C Incall International Business Tunis, Tunisie - Chargé de manager une équipe de superviseurs et télévendeurs en appel sortant BtoC (60 collaborateurs) - accompagner les superviseurs sur le terrain, et les faire monter en compétences (techniques d'animation commerciale, écoutes/débriefe des télévendeurs, analyse permanente des résultats et plans d'actions) - Le reporting : suivi des analyses de ventes, bilan net analyse des statistiques de vente - proposition dans la conception des plans de campagnes e- Mailing (sur le contenu et le contenant) pour mener la stratégie de marketing direct

#### 2007

2006/2007 Commercial VAD BTOB Incall International Business Tunis, Tunisie - Assurer la prospection et le

développement commercial par Mailing, Téléphone, Catalogue - Contribuer, à distance, à la promotion de notre image de marque auprès de notre clientèle - Gestion d'un portefeuille clients - Analyser les besoins des clients et les conseiller en leur proposant des produits ou des services adaptés à leurs attentes - Démarchage de la clientèle française, belge et suisse romande (Prospect: Avocat), signature des contrats, suivi de la clientèle, fidélisation

## Langues

---

- Arabe langue maternelle + Français Excellent Anglais moyen Allemand moyen parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

- Référencement SEO et du Link Building
- Excellente culture Web
- Bonne connaissance des réseaux sociaux dans un contexte d'utilisation de campagnes Web ( SMO)
- Connaissance des outils d'Analytique Web (Google Analytics, Webtrends, etc.)
- Connaissance des outils de référencement SEM (Google Adwords, Adsense, etc.)
- Maîtrise de la suite MS-Office (Word, PowerPoint, Excel) (Expert)