

Mustapha M. - Né en 1981

--

14 ans d'expérience

Réf : 2011230739

Business developer

Ma recherche

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

Formations

2019 : Formation à JEDHA SCHOOL sur Paris

DATA SCIENTIST - Les Fondamentaux Web Analytics : analyse avec Google Analytics et A/B Testing SQL & Cloud computing : créer, gérer des BDD et les connecter

Data Visualisation & Machine Learning : avec TABLEAU et coder en PYTHON, utiliser les possibilités du ML pour créer des modèles de prédictions

2019 : Formation à THE HACKING PROJECT sur Paris

Web Developer FULLSTACK

Méthodologie AGILE : gestion de projets

Ruby on RAILS : création d'application WEB (CRUD, REST, ...) HTML/CSS/BOOTSTRAP : sites dynamiques, création de Landing Page,...

Javascript : création d'animations dynamiques, gestion du FRONT

GIT/GITHUB : travaux collaboratif ...

2004 : Formation sur La Rochelle

MASTER MARKETING STRATEGIQUE ET OPERATIONNEL

Expériences professionnelles

12/2011 - 12/2018 :

DIRECTEUR CENTRE DE PROFIT chez Houdan Cuisines - 1500m² - 12 Collaborateurs sur Aubervilliers

Développement commercial = 1ère Agence de FRANCE (CA = 3 millions d'euros, marge de 45% à mon départ) pendant mes 7 années de direction. Objectifs dépassés chaque année depuis 2012 et tous les records société.

Augmentation du nombre de clients actifs +100% en 3 ans. Création de support commerciaux et campagnes de communications avec l'équipe marketing.

Recrutement, formation et management d'une équipe d'une dizaine de personnes multi-profils (Commerciaux, Designer, Magasinier etc.). Plusieurs montés en compétences et évolutions de ces collaborateurs.

Chasse, gestion et suivi des CLIENTS GRANDS COMPTES, Recherche et détection des cibles potentielles, négociation des contrats et services. Résultats = plusieurs contrats signés avec des grands noms de l'immobilier : SNCF HABITAT (ICF), KLESIA IMMOBILIER (Groupe ARRCO), PITCH PROMOTION, ICADE etc .

12/2009 - 12/2011 :

CONCEPTEUR/VENDEUR (Technico-commercial) chez Houdan Cuisines sur Aubervilliers

30% sur la conception des plans en 3D (prise de cotes sur le terrain, choix des matériaux, prise en compte des contraintes techniques d'aménagements et des choix du client)

70% sur la partie commerciale et la relation client (prospection B2B, détection des opportunités de LEADS, relance client, négociation et closing).

Près de 200K€ la 1ère année et 500K€ la seconde année.

11/2007 - 09/2009 :

TECHNICO-COMMERCIAL chez Neopost France sur Nanterre
Commercialisation de machine à affranchir le courrier (location).
Rendez-vous pré-qualifiés sur les secteurs 93/95

02/2005 - 11/2006 :

Business Developer chez Planète Webmaster sur Paris
Commercialisation de sites internet

Langues

Arabe (Oral : scolaire / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

DÉVELOPPEMENT CA ET RENTABILITE
MARKETING
MANAGEMENT

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

SPORTS
AIME LES SPORTS COLLECTIFS ET DE COMBATS (Foot, Basket NBA, Handball, MMA, K1, etc ...)
JEUX VIDEOS
Fan de jeux d'aventures (FALLOUT) et de FPS (Call of duty).
CULTURE
FAN DE L UNIVERS DE LA JAPANIMATION ET DE LA CULTURE JAPONAISE