

Gharib N. - Né en 1980
60300 Chamant
15 ans d'expérience dont 15 à l'étranger
Réf : 2309061520

Responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Hauts-de-France, dans les Services commerciaux.

Formations

1998 : Bac à Lycée Ibn Arabi sur Casablanca, Maroc
Niveau Baccalauréat, Littérature française

Expériences professionnelles

2021 - 2022 :

Conseiller client chez Webhelp sur La Croix-saint-ouen

- Réception des appels téléphoniques
- Traitement des e-mails et des courriers adressés par la clientèle, lecture et analyse de leur contenu, rédaction des réponses
- Collaboration avec des équipes externes et des collègues pour solutionner la problématique des clients

2016 - 2020 :

Responsable commercial chez Ngu-consulting sur Casablanca, Maroc

- Création, lancement et optimisation des stratégies commerciales en fonction des objectifs de l'entreprise, des spécifications du produit, des données du marché et des facteurs budgétaires
- Essai et test des canaux de commercialisation tels que les acquisitions payantes, les réseaux sociaux et la création de nouveaux contenus
- Établissement des stratégies commerciales et des plans d'action, partage d'informations (évolution du marché, opportunités commerciales ...)

2013 - 2015 :

Responsable de recouvrement chez Palmeraie Luxury Living sur Casablanca, Maroc

- Gestion au quotidien de l'équipe recouvrement (5 collaborateurs)
- Pilotage et revue des indicateurs de recouvrement
- Traitement des réclamations clients
- Analyse financière et communication des changements aux forces de ventes

2007 - 2012 :

Responsable contenu et SEO chez Eredacteurs sur Casablanca, Maroc

- Rédaction des contenus optimisés pour le référencement
- Amélioration de la visibilité du site grâce aux actions de netlinking et backlinking
- Mise en place de la stratégie de contenus pour nos clients : benchmark, planning, identification de KPIs et suivi régulier des objectifs

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

- Élaboration d'argumentaires commerciaux
- Analyse des besoins clients
- Gestion commerciale
- Aisance relationnelle
- Techniques commerciales
- Prospection
- Gestion des comptes
- Compétences en informatique

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Activités sportives, lecture, musique, voyages, gaming