

Sofiane A. - Né en 1998
13008 Marseille
4 ans d'expérience
Réf : 2401301236

Chef de projet / responsable d'equipe

Ma recherche

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

Formations

2021 : Bac +5 sur Nancy
Grade de Master Spécialité : Marketing et ingénierie d'affaires

2018 : Bac +5 à Institut Montplaisir sur Valence
Classe préparatoire aux grandes écoles

2016 : Bac +5 à Lycée Montplaisir sur Valence
Baccalauréat - Option Gestion Finance

2014 : Bac +5
B.A.F.A (Brevet d'Aptitude aux fonctions animateurs)

Expériences professionnelles

09/2021 - 09/2023 :

Dirigeant chez Sport Career Assist

Gestion de projet

analyse du marché et prévention des risques, définition de la politique de partenariat (sponsoring, développement club), mise en place du plan de communication, suivi des actions et des livrables.

Management équipe

animer et diriger les forces de vente (5 personnes), suivi des objectifs commerciaux, formation et recrutement des ressources humaines.

Stratégie de développement

mise en place actions commerciales et promotionnelles, pilotage de la performance et rentabilité du projet, diversification des domaines d'activités

09/2020 - 07/2021 :

Responsable commercial chez All-star School

Management équipe : animer et diriger les forces de ventes (3 personnes), suivi des objectifs commerciaux.

Vente

accueil téléphonique, suivi et conseil clientèle, suivi personnalisé pour chaque joueur, SAV.

Développement commercial mise en place actions commerciales et promotionnelles, identification de nouveaux prospects

05/2020 - 07/2020 :

Stage Chargé de planning chez Foncia

Organisation Gestion des plannings des commerciaux, mise à jour du planning, diffuser les informations importantes aux commerciaux, création et accompagnement des dossiers logement pour les clients.

Relationnel Travail équipe, accueil physique et téléphonique des clients

09/2019 - 05/2020 :

Consultant chez Cora

Recherche et innovation benchmark des concurrents, réalisation d'un dossier sur la stratégie commerciale et les indicateurs de performance, conception d'un nouveau rayon (jeux vidéo).

Relationnel mise en place d'un questionnaire client pour concevoir des axes d'améliorations, travail d'équipe

11/2018 - 11/2019 :

Responsable prospection chez Association Mekong

Démarchage rendez-vous avec différents magasins pour établir un partenariat, mise en place d'une plaquette de présentation, recueillir les besoins des magasins de la région.

Management équipe animer une équipe (3 personnes), positionnement de chaque membre dans un secteur prédéfini

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Budgétisation et finance

Processus de gestion des risques et analyse

Négociateur compétent

Centres d'intérêts

Football (Entraîneur / Joueur)

Basket

Voyage

Cuisine

Lecture