

Brahim A. - Né en 1990
75013 Paris
5 ans d'expérience
Réf : 2404120857

Directeur commercial/business development

Ma recherche

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

Formations

2016 : Bac +5 à KEDGE Business School sur Marseille
Master 2 parcours ESC Grande Ecole

2011 : Bac +3 à Université Paris I Panthéon Sorbonne sur Paris
Licence Economie Gestion

Expériences professionnelles

04/2021 à ce jour :

Directeur Commercial chez Equo Construction, Paris Et Périphérie
Développement du marché des travaux de réhabilitation lourde et structurelle en île-de-France
Introduction d'une nouvelle stratégie marketing & commerciale
Développement d'un portefeuille clients et prise de commande de 15M€
Pilotage d'un audit des comptes de l'entreprise
Réalisation d'une levée de fonds d'1M€ pour le développement d'une nouvelle activité
Développement et mise en place d'un département de contractant général au sein de l'entreprise avec prise de commande de 5M€ de travaux TCE pour 2024

06/2019 - 12/2020 :

Data analyst chez Bnp Paribas Global Markets, Hong Kong
Analyse de bases de données, expression de besoin IT et amendement des règles de l'interface de l'outil de gestion
Maintenance des dashboards, des différents mappings et macros excel
Elaboration et mise en place d'outils de gestion et de suivi, de procédures
La réalisation de reportings réguliers concernant l'activité de la structure et coordination entre les équipes plateforme

10/2018 - 06/2019 :

Business Development Manager en Consulting chez Astrakhan Apac Ltd, Hong Kong
Gestion du personnel et des recrutements en APAC
Préparation et gestion du budget, prévisions et dépenses, analyse des écarts Réel vs Budget
Construction du fichier prospect, image de marque et visibilité dans la région APAC
Promotion et organisation d'événements (RISE, ICT 2019, China IET 2019)

2017 - 2018 :

Courtier en assurance chez Groupe Abacare, Hong Kong
Développement du marché français des expatriés, ventes, devis
Introduction d'une nouvelle gamme de produits pour les clients corporate

Courtier d'assurance certifié (paper 1 et 2)

01/2016 - 10/2016 :

Développement Marketing et Stratégie chez Lam France, Transport Maritime sur Marseille

Détermination et mise en place de la politique commerciale

Analyse des écarts entre les objectifs prévisionnels et les objectifs réalisés et actions correctives

Rédaction de rapports, préparation des brochures d'entreprise et promotionnelles, prospection commerciale, négociation tarifaire, ventes

Gestion du projet d'implantation du Group LAM en Algérie et mise en place du service LTL France/Asie-Mineure/Proche-Orient

2014 - 2014 :

Analyste Financier (6 mois) chez Axa Fund Management S.a., Luxembourg

Management des ordres de Souscription/Revente

Revue du paiement des taxes Luxembourgeoises sur les Fonds

Validation de la Global Monthly PAR et suivi des factures

Langues

Chinois (Oral : notions / Ecrit : débutant)

Logiciels

Excel, Word, Power Bi, Powerpoint

Atouts et compétences

Directeur Commercial

Business Development

Data analyst

Business Development Manager en Consulting

Développement Marketing et Stratégie

Analyste Financie

Centres d'intérêts

Lecture

Histoire

Philosophie

Sports

Jeux vidéo