

Camy Ihsane F. - Née en 1987
81100 Castres
11 ans d'expérience dont 9 à l'étranger
Réf : 2406121657

Responsable de développement commercial

Ma recherche

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

Formations

2023 : Bachelor à CCI d'Albi Purple Campus
Chef de projet WEB DIGITAL

2008 : Bac +4 à Université Hassan II, Maroc
Licence BAC+3 options Économie & Gestion d'Entreprise

Expériences professionnelles

01/2022 à ce jour :

Responsable de développement commercial chez Duo Event - Organisation D'évènementiel Commerciale sur Castres

- J'ai réussi à coordonner des événements majeurs tout en maintenant un chiffre d'affaires en hausse de 10%.
- J'ai amélioré la satisfaction des clients avec des retours positifs de 15%.
- J'ai contribué à la croissance des revenus grâce à l'acquisition et la fidélisation de clients

06/2021 - 12/2021 :

E-Sales Business Developer chez Groupe Edito Sapress Maison D'Édition Et Distribution De Presse sur Casablanca, Maroc

- J'ai réalisé un taux d'acquisition de 17% durant les 6 mois.
- J'ai augmenté les ventes par téléphone de 100% .
- J'ai rédigé les rapports mensuels sur les performances commerciales, les résultats, et les recommandations

12/2019 - 03/2021 :

Associate manager chez Namaste Car Camper : Location De Camping-car sur Essaouira, Maroc

- J'ai supervisé les opérations quotidiennes de l'entreprise.
- J'ai pris en charge la gestion, la fidélisation et le suivi d'un portefeuille de 50 clients
- J'ai mis en place des stratégies de vente et de promotion ayant conduit à une augmentation de 60% des réservations.
- Visibilité en ligne grâce a AIRBNB démontre l'efficacité de nos actions

11/2017 - 11/2018 :

Responsable en développement marketing et vente chez Nkeyf : Vente De Matériel Informatique Commerciale sur Casablanca, Maroc

- J'ai encadré et formé une équipe commerciale performante
- J'ai recruté et formé des équipes.
- J'ai réalisé des actions de prospection et de négociation pour développer le portefeuille clients..
- J'ai participé à la réalisation d'un taux de conversion de 15% grâce a une stratégie marketing efficace visant à accroître la visibilité de l'entreprise et à attirer de nouveaux clients

09/2010 - 11/2015 :

Responsable Commerciale chez Chabacom Groupe Maroc Telecom sur Casablanca, Maroc

- J'ai réalisé un taux de croissance annuel moyen de 37% grâce à des actions de prospection ciblées
- J'ai encadré d'une équipe commerciale et technique de 15 personnes,
- J'ai fidélisé 80% des clients existants

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Javascripts, WordPress, Html

Atouts et compétences

Négociation

Digital Marketing

Gestion d'équipe

Relation client

Gestion de projet

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Mission freelance avec le JOURNAL D'ICI

Services d'accueil personnalisés