

Hichem F. - Né
93230 Romainville
8 ans d'expérience
Réf : 241114201013

Chargé de clientèle

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France.

Formations

: Bac +4 Master 1&2 - Marketing
20230630 : Bac +5 ITIC Paris - Business School Paris Diplôme axé sur l'analyse et l'élaboration d'une stratégie marketing
20150630 : Bac +3 ICN Nancy - Business school Nancy BACHELOR - Administration Commerciale
20130630 : Bac +3 Université d'Alger Licence 2ème année - Langue étrangère "Anglais"
: Formation axée sur le commerce international Formation axée sur le commerce international
: Certification in English Grammar Level 3 and English Listening and Speaking Level 2 Certification in English Grammar Level 3 and English Listening and Speaking Level 2
: Community Education Community Education

Expériences professionnelles

20231201999999

Chargé de clientèle groupe La Poste Accueillir et répondre aux besoins de la clientèle. Gestion du guichet La poste Mobile et vente de d'offres de téléphonies, internet. Participation à la stratégie de fidélisation client. Prospection téléphonique (Phoning). Gestion des réclamations clients. L'élaboration de la stratégie de marketing. Réalisation des objectifs commerciaux collectifs et individuels. Chargé de marketing (en alternance)

2022090120231130

CIRCLES France, Groupe SODEXO Gestion du parcours d'achat en ligne (222 conversions en 2023). Analyse des ventes et performances secteurs. Animation sur lieux de vente et visite des différents sites. L'élaboration de la stratégie de marketing. Sourcing et gestion des partenariats. Identification et suivi des KPIs. Participation aux réunions de suivi de projets. L'élaboration et exécution du calendrier éditorial (évolution de 40% du nombre d'abonnés sur LinkedIn.com)

2020030120210930

Chef d'entreprise & Fondateur OTRETIEN - ALGER L'élaboration du business model. Recrutement et gestion d'équipe. Définition des objectifs et de la stratégie commerciale. Prospection clients et négociation des contrats partenaires (887 professionnels inscrits sur le site en 2021). L'élaboration du cahier des charges technique et suivi du développement du site web & application mobile. L'élaboration et exécution de la stratégie marketing. Contrôle et encadrement de l'activité d'équipe. Lancement de campagnes publicitaires. Contrôle de la trésorerie et gestion des finances.

2018010120200301

Business developer VOLKSWAGEN ALGERIE - ALGER La mise en place d'une stratégie de marketing efficace. Lancement d'opérations de cross selling (+14% de CA en 2019). le recrutement d'une équipe de commerciaux. le suivi et le management de l'ensemble de l'équipe de vente. l'analyse et le reporting des résultats de l'entreprise. la prospection de nouveaux clients. la veille permanente de l'évolution du marché. Coordination de plusieurs sites. Contact direct avec de nombreux interlocuteurs : fournisseurs, clients, organismes d'accréditation.

2015090120171231

Chargé d'affaires B to BETAHADI EDITIONS - ALGER Commercialisation des produits au niveau des hypermarchés (+22% sur le CA 2017) Développement du réseau de partenaires B to B. Prospection de nouveaux clients et fidélisation du portefeuille clients. Analyse des ventes et étude du comportement du consommateur. Assurer la visibilité d'une gamme de produits dans les rayons des grandes surfaces. Négocier les différentes animations commerciales et les mises en avant des produits. Appliquer la politique commerciale de la marque et lancer de nouveaux produits. Mettre en place des actions de merchandising pour accompagner les lancements.

Langues

- Anglais (orale : courant / écrite : intermédiaire), Arabe (orale : courant / écrite : intermédiaire), Français (orale : courant / écrite : intermédiaire) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Analyse des ventes, achat, B to B, business model, calendrier éditorial, campagnes publicitaires, commerce international, comportement du consommateur, élaboration du cahier des charges, développement du site, EDITIONS, fidélisation client, fidélisation du portefeuille clients, gamme de produits, gestion des finances, suivi de projets, Gestion de projet, Contrôle de la trésorerie, gestion des partenariats, Gestion des réclamations clients, prospection de nouveaux clients, hypermarchés, gestion d'équipe, Animation d'équipe, marketing, merchandising, exécution de la stratégie, négociation des contrats, objectifs commerciaux, animations commerciales, Prospection téléphonique, suivi des KPIs, reporting des résultats, Sourcing, répondre aux besoins de la clientèle, stratégie commerciale, Appliquer la politique commerciale, stratégie de marketing, stratégie marketing, vente, Commercialisation des produits, Sens de l'écoute (Expert)

Permis

Permis B