

Yacine H. - Né
02200 Pasly
3 à 5 ans d'expérience
Réf : 2501121825

Chargé de relations clients / chef de projets

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Batiment.

Formations

09/2013 : Bac +5 à CNAM
Master Marketing Management Vente

09/2012 : Bac +3 à CNAM
Licence Economie Gestion

09/2011 : Bac +2 à IUT à Reims
DUT Gestion logistique et Transport

09/2010 : Bac +2 à IUT Jules Vernes à Laon
DUT Techniques de Commercialisation

06/2008 : Bac à Lycée Gérard de Nerval à Soissons
Baccalauréat Économique et Social

Expériences professionnelles

11/2022 - 04/2024 :

Chargé de relations clients chez Volkswagen Bank

Assurer la satisfaction client par la gestion de sa fin de contrat. Assurer la gestion liée aux fins de contrats, être support pour toutes demandes clients et ou partenaires distributeurs liée à la fin de son contrat quel qu'en soit le terme.

01/2022 - 10/2022 :

Chef de Projets chez Citeslab Bge Picardie - Bpi

Détection, amorçage de projet et sensibilisation à la création et reprise d 'entreprise dans les QPV (Quartier Prioritaire de la Ville).

01/2016 - 10/2021 :

Gérant d'entreprise Restauration Rapide chez Family Pizza

Stratégie de développement : plans d'actions, marketing local, développer le chiffre d'affaires. Gestion des achats : stock, relation fournisseurs, négociation des tarifs. Gestion opérationnelle : respect qualité des produits, règles d'hygiène, service relation clients. Management d'équipe : recrutement, formation, planning.

12/2014 - 12/2015 :

Chargé de relations clients chez Volkswagen Group

Traitement des demandes d'informations et réclamations clients par courrier, téléphone, emails. Gestion administrative en back office afin de gérer les remboursements client dans le respect des budgets Volkswagen

Group. Analyser et traiter ces demandes dans les délais ciblés et selon les procédures en vigueur.

01/2014 - 10/2014 :

Responsable de comptes chez Systemax Group

Gestion d'un portefeuille clients (Vente produits informatique en B to B). La fidélisation et la satisfaction client. La prospection de nouveaux clients afin de développer le portefeuille clients et d'atteindre les objectifs fixés en marge et chiffre d'affaires.

09/2012 - 09/2013 :

Assistant Chef de Projet Marketing chez Raja Group

Gestion des opérations marketing Group, Création, suivi et mise à jour du plan Marketing. Gestion de la communication sur supports multicanaux. Gestion des achats, gestion des stocks, prévision des ruptures de stock et des commandes. Veille concurrentielle, suivi budgétaire, analyses et reporting.

09/2011 - 09/2012 :

Assistant de Marketing Direct chez Systemax Group

Développer et enrichir la BDD clients, envoi e-mailing. Diffuser auprès des consommateurs un message publicitaire personnalisé et ciblé. Reporting (audience, analyse des coûts et de l'efficacité des actions).