



Permis B

Paris (75000)

*****@*****.***

Responsable Commerciale Opérationnelle, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2015 /

Adjointe du Gérant

Sarl BBG Loc Paris / Sarl BBG Loc Ivry sur seine

CA global de 850 K d'euro, un parc auto de 34 véhicules de tourisme et 47 utilitaires

Piloter le développement commercial et optimiser la gestion de la flotte .

* Accueillir et déterminer les besoins de la clientèle.

* Garantir la bonne exploitation du parc et la bonne application des procédures de location.

* Veiller au suivi et au contrôle quotidien de la flotte.

* Effectuer un suivi de la concurrence et des opportunités afin de d'adapter la politique tarifaire.

janv. 2006 / déc. 2014

Responsable Commerciale et Partenariat

SONATRACH Groupe

Au top des 10 des pays exportateurs de gaz au monde, 1 er exportateur de gaz en méditerranée, 3eme en Europe.

* Négociation et suivi des différents contrats grands compte de gaz naturel. (6 clients grands compte).

* Développement de projets de partenariat avec des entreprises étrangères en tant que fournisseur de

gaz (Négociation, signature et exécution de contrat). 2 projets finalisés sur 5 négociés.

* Représenter l'entreprise lors d'évènements locaux et internationaux.

févr. 2001 / déc. 2005

Responsable du Service Client Bitumes

NAFTAL filiale SONATRACH Société Nationale de Commercialisation de Distribution de Produits Pétroliers - Algérie

Définir et mettre en place la stratégie commerciale de l'activité Bitume.

* Prospector une clientèle de professionnels, proposer des offres, des services et des solutions adaptées

aux besoins du client et négocier les conditions commerciales de vente.

* Coordonner une équipe commerciale (3 collaborateurs) et animer un réseau de 15 commerciaux.

* Veille concurrentielle, analyses et repoting périodiques.

nov. 1998 / janv. 2001

SIMEDAL

SIMEDAL Importation et Distribution de Produits Pharmaceutiques / Direction Appro-vente

(Société absorbée dans les années 2000)

* Suivi et exécution des contrats de fournisseurs étrangers

* Facturation, suivi des stocks et recouvrement.

* Animation de stand lors de foires et expositions.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juil. 2009

EMBA Management For Change. Pilotage d'Entreprise et Leadership -

BAC+6 et plus

EDHEC Lille - France MDI Algérie

/ févr. 2004

Ingénieure Technico-commerciale (formation sur mesure) 180 H - BAC+6
et plus
IFP Training - IAP Algérie - Institut Français du Pétrole - Institut Algérien du
Pétrole corporate University

/ juil. 1998

**Licence en Sciences Commerciales. Option : Commerce international
(Bac+4)** - BAC+3
École des Hautes Études Commerciales EHEC Alger (ex :INC)

COMPETENCES

d'Excel, world, Power point

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Elémentaire
Français	
Arabe	Courant

CENTRES D'INTERETS

Peinture sur verre, des écoles, Randonnées à vélo en famille (moyenne de 40KM /J)