



*****@*****

DIRECTEUR COMMERCIAL & MARKETING, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2022 /

DIRECTEUR COMMERCIAL & MARKETING

KALIMA GAME ALGÉRIE

. *Élaboration stratégique et plan marketing du jeu de société KALIMA (qui aura le dernier mot !)*

. *Développement du produit de sa conception jusqu'à sa mise sur le marché*

. *Suivi des tendances et identification des opportunités de marché*

. *Optimisation de l'ensemble des ressources humaines et coordination des instruments de pilotage*

. *Définition des objectifs commerciaux*

. *Encadrement et formation de l'équipe commerciale*

. *Évaluation des résultats et de l'efficacité des moyens mis en œuvre*

. *Création d'un réseau de distributeurs*

. *Gestion du plan promotionnel et du plan d'animation des partenaires distributeurs*

juil. 2018 / avr. 2022

DIRECTEUR COMMERCIAL & MARKETING

AGENCE RHÔNE WEB SOLUTIONS

. *Gestion de portefeuille grands comptes et négociation des contrats nationaux*

. *Élaboration de la stratégie commerciale et son déploiement, publicité digitale ciblée par GPS*

. *Suivi et administration des contrats de publicité digitale*

. *Définition et pilotage de la stratégie Marketing et optimisation des outils existants CRM, ciblage...*

. *Définition des objectifs commerciaux*

. *Encadrement et formation de l'équipe commerciale*

. *Recrutement et management de graphistes, chefs de projet, rédacteurs web*

. *Suivi et reporting de l'activité commerciale*

. *Rédaction de notes de synthèse sur les sujets importants*

. *Réalisation d'études de marché dans les domaines de la publicité digitale, display et programmation*

. *Développement du chiffre d'affaire des offres digitales de l'Agence*

. *Définition, suivi et analyse des budgets et des indicateurs de performance*

mars 2016 / mars 2018

DIRECTEUR COMMERCIAL

GROUPE CONFIANCE IMMOBILIER

. *Management au quotidien d'une équipe de 10 commerciaux spécialisés en défiscalisation immobilière*

- . Moyenne de 45 Millions d'euros de CA annuel
- . Organisation et animation des réunions commerciales
- . Suivi et reporting régulier à la direction
- . Définition des objectifs et mise en place de la stratégie commerciale (loi Pinel, Censi Bouvard, LMNP)
- . Contact avec les clients lors de négociations sensibles
- . Mise en place de tableaux de bord pour le suivi d'activité
- . Participation aux recrutements des commerciaux
- . Veille sur les lois de défiscalisation et nouvelles tendances stratégiques du marché

nov. 2014 / févr. 2016

COMMERCIAL

GROUPE CONFIANCE IMMOBILIER

- . Prospection téléphonique client particuliers
- . Prise de RDV qualifiés auprès de CSP++
- . Proposition de montages financiers pour de la défiscalisation immobilière
- . Confirmation et suivi des RDV pour les commerciaux sur le terrain au niveau national
- . Relance de RDV
- . Administration des ventes
- . Moyenne de 6 millions d'euros de CA annuel

DIPLOMES ET FORMATIONS

- | | |
|-------------|---|
| / juin 2011 | ESG UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL |
| / mars 2011 | MASTER 2 ÉCONOMIE & GESTION INTERNATIONALE - BAC+5
IAE UNIVERSITÉ JEAN MOULIN LYON |
| / mars 2009 | LICENCE ÉCONOMIE GESTION mineure DROIT; Spécialité droit des affaires et sociétés - BAC+3
IAE UNIVERSITÉ JEAN MOULIN LYON |
| / | MBA STRATÉGIE & ÉCONOMIE DE L'INNOVATION - BAC+4 |

COMPETENCES

GPS

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Français
Arabe