



# WALID CHERIF MOTAM

## Acheteur Junior

Négociateur dynamique avec une force de conviction, anglais espagnol

✉ motam.walid@gmail.com  
📅 24 ans  
🇫🇷 Français  
📄 Permis B  
✈ Ile de france  
📞 06 31267109

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- Jun 2019 • **Formation intensive account executive marketing communication**  
**My BizDev Formation Darwin Paris**
- Choix des médias et des supports de communications / Création de blog, animation de réseaux sociaux.
  - Déploiement opérationnel de la stratégie commerciale.
  - Coordination avec les équipes internes et les partenaires internationaux (régies, agence créa)
  - Mise en ligne de campagne: réalisation des fichiers de spécifications techniques et de tracking
  - Suivi du lancement (rapport de mise en ligne) et de la livraison (budget, objectifs et délais)
  - Optimisation des plans média en fonction des performances et des recommandations
- De septembre 2018 à février 2019 • **Stage chef de projet / business developer**  
**Cevital Alger, Algerie**
- Création de support de communication: affichage flyers
  - Organisation des salons professionnels et inaugurations
  - Création de projet de carte de fidélité
- De janvier 2018 à septembre 2018 • **Chargé d'assistance internationale**  
**Allianz Worldwide Partners SAS Paris**
- Proposition et mise en place des solutions d'accompagnement dans le secteur automobile à l'international
  - Contact avec les clients, les différents prestataires internationaux en anglais et en espagnol
  - Gestion administrative et suivi de dossier
- De juillet 2014 à mai 2017 • **Manager junior**  
**BURTON Évry, France**
- Diriger les missions, manager les équipes
  - Création d'événements, création de flyers
  - Accueillir, orienter et conseiller des clients du magasin

## COMPÉTENCES

### Acheteur/ Négociateur

- Piloter des appels d'offres produits
- Elaborer et mettre en place des animations sur gammes de produits
- Effectuer des analyses de marché
- Rechercher et sélectionner des fournisseurs
- Négocier des conditions d'achats définis
- Contribuer au respect du RSE

### Études de marché

- Panel, sondage, entretiens, test produit
- Enquêtes de satisfaction
- Budgétisation
- Plans de communication
- Analyse de données

### Chargé de développement commercial

- Développer un réseau de partenaires
- Conduire des actions de marketing ciblées (étude de marché, Benchmark, plan d'action)

## CENTRES D'INTÉRÊT

Basket-ball

10 ans au poste de pivot

Voyages

## CURSUS ACADÉMIQUE

- De septembre 2017 à décembre 2019 • **Master 2 Négociation internationales et projets commerciaux**  
**Université Paris XII Paris-Est**
- Négociation commerciale
  - Relations fournisseurs
  - Marketing direct
  - Communication
- De mai 2017 à septembre 2017 • **Séjour d'étude**  
**Université Castilla la Mancha Espagne**
- Cours de marketing et de commerce international
  - Approfondissement dans la gestion d'une entreprise avec des éléments de gestion stratégique pour une internationalisation
- De septembre 2014 à juin 2017 • **Licence administration des échanges internationaux**  
**Université Paris XII Paris-Est**
- Option commerce international
  - Marketing
  - Comptabilité générale
  - Droit commercial

## ETUDES RÉALISÉES

Concours de fin d'étude entreprise ARTELIA

- Meilleur projet de fin d'étude

Création d'entreprise pour un projet de fin d'étude

- Projet de création d'une entreprise au Mexique "Pausa siesta"

## INFORMATIQUE

Pack office

Outils CRM (Hubspot, Anyleads, Sales Navigator)

## QUALITÉS PERSONNELLES

Bonnes connaissances des médias et des leviers digitaux

Motivation, persévérance, autonomie et rigueur dans le travail

## LANGUES

Anglais

Niveau C1

Espagnol

Niveau C1

Arabe

Dialectal