



Safa Ben Mekki

INGÉNIEURE COMMERCIALE

Email: Safaa.ben.mekki@gmail.com
Mobile : 0650040276
33 Rue Juge, 75015 Paris
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/safa-ben-mekki/>

PRESENTATION

Diplômée en ingénierie et en Marketing d'innovation, je suis passionnée par le développement commercial. Mon but est de créer de nouvelles opportunités pour les entreprises que j'accompagne.

COMPETENCES CLES:

-INFORMATIQUE: Pack Office, Salesforce, Google Analytics, Wordpress, HTML, CSS, C++.
-LANGUE: Français - Anglais: Bilingue

-COMPETENCES TRANSVERSES: Travail en équipe, Adaptabilité, force de propositions, communication, persévérance, networking

AUTRES PROJETS

-2020: Co-fondatrice à Eliens-Media digital
-2019: Prospection lors du SATIS-SCREEN4ALL sur les nouveaux concepts et technologies dédiés à l'audiovisuel
-2019: Organisation d'une table ronde sur le marketing digital dans les médias digitaux : Intervenants de Gaumont, Wild Bunch, LuckyTime(Agence de communication digitale)
-2019: Organisation de la manifestation « Blockchain : Tout ce que vous voulez savoir sans oser le demander ! », en collaboration avec Laurence Allard (docteur en économie du numérique rattachée à l'IRCAV) et Sébastien Cheval (distributeur indépendant chez Bar Productions).
-2018/2019: Présence dans les Start up Showcase « The Blooming » au sein du campus d'innovation The camp, à Aix-en-Provence et à Paris au Ma if Social Club
-2014/2015: JUNIOR Entreprise (ENSIT): Recherche d'opportunités de stages aux étudiants en terminale école d'ingénieurs avec des entreprises partenaires(SINGARD-VERMEG-TALAN)

EXPERIENCES

CO-FOUNDER A ELIENS

décembre 2019-Aujourd'hui

- Stratégie (Lean start-up/BMC/BP)
- Recrutement RH (équipe de 12 pers)
- Création du MVP
- Management

RESPONSABLE COMMERCIALE-CHEFFE DE PROJET

Le 360 Paris Music Factory

oct 2018 - sept 2019 (1 an)

- Mise en place de la stratégie commerciale
- Création et développement du portefeuille clients et prospects(FNAC,PIAS,BELIEVE Digital, RFI, BFMTV)
- Organisation des rendez-vous clients (identification des besoins)
- Négociation des royalties et les invoice prices
- Suivi et gestion des projets
- Mise en place de supports commerciaux et Marketing

INGENIEURE TECHNICO-COMMERCIALE (B2B)

EMC GROUP

oct 2015 - sept 2016 (1 an)

- Prospection téléphonique/Networling/Salons:
 - Prospector de nouveaux clients
 - Fidéliser les clients existants: ASTOM/OMV/STAHL/BAUMER/THERMON....)
- Veille commerciale
- Analyse des besoins et proposition des offres technico-commerciales
- Réponse aux appels d'offres présents sur le marché: Chiffrage/Présentation
- Négociation avec les fournisseurs
- Suivi des ingénieurs (placement/recrutement)

Projet de fin d'études:

Rowan University, NJ, USA

Jan 2015-Juin 2015

- Detection of electrical brain activity (Big Data/Modélisation)
- Probabilité et statistiques/Programmation C++
- Modélisation des systèmes non linéaires
- Estimation d'état des systèmes non linéaire

FORMATION

-2016-2017 : Paris Sud/Ecole Polytechnique-Master Innovation Société et Entreprise(Marketing de l'innovation)

-2012-2015 : Ecole Nationale Supérieure D'ingénieurs De Tunis (ENSIT)
Ingénieure en informatique industrielle