

## Informations personnelles



Hiba Tridane



hibaatridane99@gmail.com



(514)712-1138



1878 rue Frontenac  
H2K 2Z1 Montréal

## Compétences

Maîtrise d'outil informatique	●●●●●
Service a la clientèle	●●●●●
Polyvalence	●●●●●
Ponctualité	●●●●●

## Langues

Français	●●●●●
Anglais	●●●●●
Arabe	●●●●●

## Centres d'intérêt

- Bénévolat
- Voyages
- Décoration d'intérieur

## Profil

Candidate dynamique et polyvalente, je recherche des opportunités professionnelles pour mettre à profit ma passion pour l'apprentissage et ma capacité à m'adapter rapidement à divers domaines.

## Formation

<b>DEC en programmation et développement d'applications mobiles</b> Institut TECCART, Montréal	<b>de sept. 2022 à ce jour</b>
<b>Licence en Marketing et commerce</b> Institut du génie appliqué, Casablanca	<b>de sept. 2018 à juin 2021</b>
<b>Baccalauréat en sciences physiques</b> Institut Agdal, Casablanca	<b>de sept. 2016 à juin 2017</b>

## Expérience professionnelle

<b>Assistante technique en pharmacie</b> Pharmacie Martin Manseau, Montréal	<b>de mars 2024 à ce jour</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Accueil des patients.</li> <li>2. Creation de dossier , entrée et renouvellement d'ordonnances</li> <li>3. Preparation de commandes , organisation de livraisons.</li> <li>4. Préparation magistrales.</li> <li>5. Gestion de l'inventaire</li> </ol>	
<b>Caissière au laboratoire</b> Jean Coutu, Montréal	<b>de nov. 2023 à févr. 2024</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Traitement des transactions financières et gestion de la caisse</li> <li>2. Accueil des clients avec amabilité et assistance dans le renouvellement des ordonnances.</li> <li>3. Préparation des commandes et organisation des livraisons.</li> </ol>	
<b>Représentante de vente</b> NEO financial, Montréal	<b>de juin 2023 à oct. 2023</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Commercialisation eg vente proactive des produits et services.</li> <li>2. Développement de relations clients et résolution efficace des problématiques.</li> <li>3. Réalisation d'objectifs de vente grace a une approche dynamique et orientée vers les résultats</li> </ol>	
<b>Représentante de vente</b> SDI marketing, Montréal	<b>de août 2022 à avr. 2023</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Promotion des cartes de crédit PC Finance auprès des clients dans les centres commerciaux</li> <li>2. Établissement de relations positives avec les clients et gestion de leurs préoccupations</li> <li>3. Atteinte des objectifs de vente fixés par une collaboration étroite au sein de l'équipe de vente</li> </ol>	
<b>Coach en formation</b> Intelshore, Casablanca	<b>de juin 2022 à août 2022</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Suivi post-vente des clients issus de la téléprospection</li> <li>2. Coaching personnalisé pour optimiser la formation</li> <li>3. Fourniture de rétroaction constructive pour maximiser les résultats.</li> </ol>	
<b>Téléprospection</b> Intelshore, Casablanca	<b>de juin 2021 à juin 2022</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prospection téléphonique active</li> <li>2. Argumentation persuasive</li> <li>3. Suivi des prospects</li> </ol>	
<b>Stage : Assistante en marketing et commerce</b> Groupe Hafsany, Casablanca	<b>de avr. 2021 à juin 2021</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Coordination des campagnes marketing</li> <li>2. Analyse de marché</li> <li>3. Support administratif</li> </ol>	