

# Hiba Tridane

## 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.

## 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

## Formation

**DEC en programmation et développement d'applications mobiles**

Institut TECCART, Montréal

de sept. 2022 à ce jour

**Licence en Marketing et commerce**

Institut du génie appliqué, Casablanca

de sept. 2018 à juin 2021

**Baccalauréat en sciences physiques**

Institut Agdal, Casablanca

de sept. 2016 à juin 2017

## Expérience professionnelle

**Assistante technique en pharmacie**

Pharmacie Martin Manseau, Montréal

de mars 2024 à ce jour

1. Accueil des patients.

2. Creation de dossier , entrée et renouvellement d'ordonnances

3. Preparation de commandes , organisation de livraisons.

4. Préparation magistrales.

5. Gestion de l'inventaire

**Caissière au laboratoire**

Jean Coutu, Montréal

de nov. 2023 à févr. 2024

1. Traitement des transactions financières et gestion de la caisse

2. Accueil des clients avec amabilité et assistance dans le renouvellement des ordonnances.

3. Préparation des commandes et organisation des livraisons.

**Représentante de vente**

NEO financial, Montréal

de juin 2023 à oct. 2023

1. Commercialisation eg vente proactive des produits et services.

2. Développement de relations clients et résolution efficace des problématiques.

3. Réalisation d'objectifs de vente grace a une approche dynamique et orientée vers les résultats

**Représentante de vente**

SDI marketing, Montréal

de août 2022 à avr. 2023

1. Promotion des cartes de crédit PC Finance auprès des clients dans les centres commerciaux

2. Etablissement de relations positives avec les clients et gestion de leurs préoccupations

3. Atteinte des objectifs de vente fixés par une collaboration étroite au sein de l'équipe de vente

**Coach en formation**

Intelshore, Casablanca

de juin 2022 à août 2022

1. Suivi post-vente des clients issus de la téléprospection

2. Coaching personnalisé pour optimiser la formation

3. Fourniture de rétroaction constructive pour maximiser les résultats.

**Téléprospection**

Intelshore, Casablanca

de juin 2021 à juin 2022

1. Prospection telefonique active

2. Argumentation persuasive

3.Suivi des prospects

**Stage : Assistante en marketing et commerce**

Groupe Hfsany, Casablanca

de avr. 2021 à juin 2021

1. Coordination des campagnes marketing

2. Analyse de marché

3. Support administratif