

DJAHARA SONIA

Chef de Département Commercial



CONTACT



Ain Naadja Alger



+ 213 771 000 701



<https://nassilougaine.github.io/cv/>

About me

Née le 01/05/1982 ALBIAR Alger, diplômée d'un Master en Management des affaires l'université d'Alger faculté des sciences de gestion et économie, je possède une expérience de plusieurs années dans le domaine de la vente, de la réalisation de marché, du suivi clientèle, ainsi que du marketing et de la communication. Mes précédentes expériences professionnelles m'ont appris à travailler de manière autonome, à structurer et organiser mes actions pour répondre au mieux aux besoins de mes clients que j'ai su fidéliser, que ce soit dans le cadre d'un grand groupe international comme chez DJEZZY où j'avais la charge de sauvegarder mon portefeuille client et de le développer ou une équipe de de commerciaux dans une SARL chez ALFADIS, (Chef de service commercial). Familiarisé à l'outil informatique, ainsi qu'aux dernières techniques de communication, rigoureuse et dynamique, je suis en mesure de m'investir rapidement dans une nouvelle mission et d'assumer de plus amples responsabilités en m'intégrant à une équipe dynamique. Je serais heureuse de vous rencontrer à fin de vous entretenir plus précisément de l'opportunité de ma candidature.

Compétences: Conseil en stratégie commerciale et du développement
Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise être attentif aux évolutions du marché et aux offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise.



Intérêts

Esprit initiative de groupe, volontaire, bon sens de la communication et de la ponctualité et grande faculté d'adaptation et dynamique.



Education



2003

LYCEE HASSIBA KOUBA BAC série langue étrangères.



2003-2006

Université d'Alger3 Sciences de Gestion et Economie
DEUA gestion en informatique



2006

ECOLE DE FORMATION Génisoft
Formation Delphi option 7



2006

Attestation en bureautique Ecole Navsi



2014

Formation Démon Marketing (Djezzzy)
Télémarketing gestion relation client et portefeuille



2014

Formation techniques de ventes (Djezzzy)
La procédure de vente finalisé et le suivi du Rendez-Vous client



2020

Attestation TEF au centre Pigier



2020-2023

-Université d'Alger 3 Licence LMD Management Financier 2021
-Master Management des affaires 2023



Expérience



2006-2007 Yoplait Jugurta

Agent de réception et logistique chez Yoplait Jugurta société Agroalimentaire.



2009-2016 VimpelCom Djezzzy

Telecom Account Management Senior Advisor :
le service commercial B & B offres et promotions, la gestion portefeuille clients entreprises et responsable de leurs développement, avoir acquis une formation prépayée et poste prépayé abonnement corporate ; installation de services, les soucis techniques et le prorata des factures plus formation corporate et agent de recouvrement, formation technique de vente plus formation télémarketing commercial.



2017-2018 Sales Manager chez Codacom

J'ai Participé à la définition de la politique commerciale, à partir de la stratégie de l'entreprise et fixer des objectifs et les axes prioritaires tout en dirigeant et accompagnant l'équipe commerciale.

Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise, participer à la négociation sur certains comptes stratégiques et être attentif aux évolutions du marché et aux offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise.

Ma capacité à coordonner les équipes, optimiser les budgets, et développer des stratégies innovantes a constamment stimulé les ventes. En parallèle, j'ai assuré une facturation précise et opportune, tout en négociant des contrats et résolvant les problèmes liés aux ventes, contribuant ainsi au succès global de l'entreprise..

2018-2019 Chef de service commercial chez Alfadis :

En tant que chef de service commercial, mes responsabilités incluent la définition des objectifs de vente, la gestion des budgets, le suivi des performances de l'équipe, le développement de stratégies de vente, la formation des membres de l'équipe, et la communication avec d'autres départements pour assurer la cohérence des efforts commerciaux. Je suis également impliqué dans la négociation de contrats et dans la résolution de problèmes liés aux ventes, contribuant ainsi de manière cruciale à l'atteinte des objectifs de l'entreprise en termes de chiffre d'affaires et de croissance commerciale.

2023 /2024: Chef de département commercial chez DICOPA (filiale agrodiv):

En tant que chef de département commercial et facturation, mes responsabilités englobent la supervision des activités commerciales et la gestion du processus de facturation. Je définis les objectifs de vente, assure la coordination des équipes, gère les budgets, et développe des stratégies pour stimuler les ventes. Parallèlement, je veille à ce que le département de facturation fonctionne efficacement, garantissant une facturation précise et opportune. Mon rôle implique également la négociation de contrats, la résolution de problèmes liés aux ventes et à la facturation, contribuant ainsi au succès global de l'entreprise.

2024 à ce jour: Responsable commercial et Responsable du Patrimoine chez Pubcity :

Élaboration des Conventions de Concession pour les Emplacements Publicitaires

Le Responsable du Patrimoine est chargé de la gestion et de la valorisation des actifs immobiliers et fonciers de l'entreprise. Dans le cadre de l'affichage publicitaire, ses missions spécifiques comprennent :

Identification des emplacements stratégiques : repérer les sites appartenant aux communes susceptibles d'accueillir des dispositifs publicitaires.

Négociation avec les autorités locales : établir des relations avec les représentants des communes pour discuter des modalités de concession des emplacements.

Élaboration des conventions de concession : rédiger des accords détaillant les conditions d'utilisation des emplacements, en conformité avec la réglementation en vigueur.

Suivi administratif et juridique : assurer la gestion des documents contractuels, veiller au respect des clauses des conventions, et renouveler les accords arrivant à échéance.

Conformité réglementaire : s'assurer que l'installation des dispositifs publicitaires respecte les normes urbanistiques et environnementales applicables.

Collaboration entre les deux postes :

Une collaboration étroite entre le Responsable Commercial et le Responsable du Patrimoine est essentielle pour :

Optimiser l'utilisation des emplacements publicitaires : le Responsable Commercial identifie les besoins en visibilité, tandis que le Responsable du Patrimoine sécurise les emplacements adéquats.

Assurer la conformité des actions commerciales : les deux responsables veillent à ce que les initiatives publicitaires respectent les réglementations locales et les termes des conventions de concession.

Maximiser les revenus publicitaires : en travaillant ensemble, ils s'assurent que les emplacements sont utilisés de manière optimale pour générer des revenus tout en respectant les engagements contractuels.

Langues : Français - Arabe - Anglais