

# DJAHARA SONIA

## Sales Manager



### CONTACT



Haï El Bader Kouba Alger



+ 123 771 000 701



Nassila-lougaine@hotmail.com



[nassilalougaine.github.io](https://nassilalougaine.github.io)

### About me

Diplômé en gestion de 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 et une équipe de cinq commerciaux dans une petite structure chez CODACOM, poste que j'occupe actuellement (Sales Manager). 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 (Djezzy)  
Télémarketing gestion relation client et portefeuille



**2014** Formation techniques de ventes (Djezzy)  
La procédure de vente finalisé et le suivi du Rendez-Vous client



**2020** Attestation TEF au centre Pigier



**2020-2021** Université d'Alger3 Sciences de Gestion et Economie  
Licence LMD Management Financier plus Master en cours de préparation spécialité  
Management des affaires



### Expérience



**2006-2007** Yoplait Jugurta  
Agent de réception et logistique chez Yoplait Jugurta société agroalimentaire



**2009-2016** VimpelCom Djezzy  
Telecom Account Management Senior Advisor : Corporate  
le service commercial et marketing offres et promotions  
la gestion portefeuille client entreprise et responsable  
de leurs développement, avoir acquis une formation prepaid djezzy  
carte, et poste paid abonnement corporate ; installation  
de services, les soucis techniques, le prorata des factures  
plus formation cooporigh et agent de recouvrement, formation  
technique de vent plus formation télémarketing commercial Démon avec attestation.



**2017-2018** Sales Manager chez Codacom  
J'ai Participé à la définition de la politique commerciale de l'entreprise,  
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.



**2018-2019** Chef de service commercial chez Alfadis  
Objectif 1: Assurer la satisfaction des clients  
Calculer le nombre de réclamations prises en charge sur le  
nombre de réclamations par trimestre à travers (la fiche d'amélioration).  
Objectif 2 : Assurer la pérennité et l'image de l'entreprise  
1- Chiffre d'affaire (contrat/Bon de commande, bon d'expédition,  
facture, fiche de stock, budget). Chiffre d'affaire Réalisé disponible  
sur le Chiffre d'affaire prévisionnel Mensuel.  
2- La réactivité et l'efficacité commerciale : (gestion du groupe).  
Offres et décisions clients, contrat... ex, qui signifie Nombre  
d'offres retenues sur Nombre d'offres émises



**Langues :** Français - Arabe - Anglais