



Né le 01/04/1985
31 avenue Auguste
Renoir

06800 Cagnes sur Mer

CDI:
Monaco,
2012-2020

CDD:
Monaco,
2011-2012

Stage:
Cannes,
4 mois en 2009

Stage:
Sophia-Antipolis,
4 mois en 2008

2009/2010
2008/2009
2007/2008

Ramsi TAIEB

Téléphone : 06 27 21 21 57; 04 97 23 94 11

Messagerie : ramsi.taieb@gmail.com

Chargé de clientèle/Commercial

Force de vente, capacité d'analyse rapide des besoins du client

Expériences professionnelles

Agent de voyage/commercial à Cruiseline SAM, pour les voyages en croisières

Renseigner rapidement et efficacement les clients sur les destinations et les meilleurs compagnies

Développer une politique relationnelle efficace pour fidéliser les clients

Conseiller le client sur la meilleure croisière à réserver en tenant compte de ses desiderata

Assurer le service après-vente avant, pendant et après le départ/retour de la croisière

Conseiller et réengager le client en lui proposant des forfaits adaptés à sa consommation

Résultats obtenus: Parmi les meilleurs vendeurs de l'entreprise depuis 8 ans //

300 000 euros de marge bénéficiaire par an

Chargée de clientèle/commercial à Ecall, pour les clients SFR et NRJ Mobile

Résoudre les problématiques techniques rencontrés par l'ensemble de la clientèle

Conseiller et réengager le client en lui proposant des forfaits adaptés à sa consommation

Accroître la rentabilité des clients en leur proposant de nouvelles offres d'abonnement

Traitement en Back-Office sur les cas clients pour des résolutions d'incidents

Rédaction de fiche techniques sur les mobiles pour les équipes NRJ Mobile

Résultats obtenus: Qualité de traitement des appels: 92%; réengagement des clients: 75%

Assistant Marketing à R.G.A. événementiel

Conception d'études de marché (*Étude ad hoc, Baromètre, Marché Test*)

Établir des bases de données, dossiers et fiches techniques sur les partenaires

Création de fiches produits et d'argumentaires pour la force de vente

Résultats obtenus: Conception et lancement de l'offre de l'entreprise.

Commercial à C.E.I.F., cabinet de conseil en **BtoB** (PME 10 employés dont 2 à manager)

S'assurer du suivi relationnel entre l'entreprise, ses partenaires et ses clients; prospection

Analyse de la concurrence, du marché et veille concurrentielle

Administration de sondages et questionnaires

Résultats obtenus: +30 % de nouveaux clients sur la période.

Formation universitaire

Master 2 Marketing, IAE de Nice

Master 1 Stratégie d'Entreprise et Développement International, IUP MGE Sophia-Antipolis

Licence d'économiste d'entreprise, IUP MGE Sophia-Antipolis

Langues

• **Anglais:** courant (*Séjour dans un environnement de travail anglophone d'un an au Canada*)

• **Italien:** professionnel

• **Espagnol, Arabe, Chinois (Mandarin):** scolaire

Compétences informatiques

• Dreamweaver & Notepad; XHTML, CSS, PHP et MySQL: création de site internet

• **Suite bureautique Microsoft Office** (Word, Excel, Powerpoint, Publisher, Outlook)

• **Photoshop, Sphinx, XLStat**

• **Outils Google** (Analytics, Adsense, Adwords, Insights for search, Documents, Sites, Gmail)

Centres d'intérêts

• Arts Martiaux (vainqueur de plusieurs tournois), Basket-Ball, Footing, Football, Natation

• Jazz, lecture, dessin, informatique, nouvelles technologies

• Voyages: USA, Canada, Tunisie, Italie