

AMINE BELKHODJA

Ingénieur commercial

PROFIL

Ingénieur commercial entrepreneurial disposant d'une excellente acuité commerciale et ayant prouvé ma capacité à vendre et à accroître les recettes. Sympathique et dynamique, je sais naturellement nouer des relations clés grâce à mes compétences en matière de communication, de service client et de négociation. Je suis capable de diriger et de motiver les équipes pour tirer parti des opportunités commerciales et conclure des ventes dans un environnement dynamique avec des délais serrés.

EXPÉRIENCE

Ingénieur commercial, 03/2021 - Actuel

Activ'it , Lisses - CDI

- Planification de rendez-vous client afin de les assister dans leur achat en répondant à leurs questions et attentes.
- Gestion du SAV auprès des clients.
- Élaboration d'offres commerciales selon la grille tarifaire.
- Mise en œuvre de la stratégie de vente de l'entreprise afin d'atteindre les objectifs fixés.
- Analyse des problèmes techniques pour proposer des solutions adaptées.
- Sensibilisation des utilisateurs aux règles de sécurité.
- Réponse aux appels d'offres dans une optique de développement du portefeuille client.
- Reporting commercial auprès de la direction.
- Saisie des données commerciales dans le CRM permettant de faciliter la traçabilité des opérations de vente et de communication.

Sales business développement et qualité , 03/2018 - 03/2021

ID Informatique , Trappes - CDI

- Définition claire des problèmes rencontrés et identification des causes.
- Atteinte des objectifs fixés en mobilisant les moyens nécessaires et en s'adaptant aux circonstances.
- Acquisition rapide de nouvelles connaissances en intégrant les informations disponibles.
- Représentation de l'entreprise sur des salons professionnels, tenue du stand et accueil des visiteurs, prise de commandes, développement de mon réseau.
- Suivi commercial et administratif après-vente permettant de pérenniser la relation client.
- Réalisation de campagnes e-mailing.
- Veille concurrentielle sur le secteur d'activité.

Vendeur, 01/2014 - 01/2015

S.Tream Système , Alger - CDI

- Présentation des gammes de produits (caractéristiques, prix), explication sur le mode d'utilisation et l'entretien, réalisation de démonstrations pour faciliter la prise en main
- Accompagnement des clients dans leurs achats, remise de conseils personnalisés, présentation de produits correspondant à leurs critères de recherche.
- Vente de véhicules neufs, occasion et pièces de rechange.

FORMATION

BTS, Commerce , 09/2014 - 06/2016

Ibn Rochd - Alger - Bien

LANGUES

Français



Langue maternelle

Anglais

Opérationnel

Arabe

Langue maternelle

-  18 rue de la sablonnière,
28100, DREUX
-  0668002609
-  Abelkho96@gmail.com
-  Permis B

COMPÉTENCES

- Analyse du marché
- Réponse à un appel d'offres
- Animation des réseaux de distribution
- Analyse et solutions
- Maîtrise des cycles de vente
- Argumentaires techniques
- Prospection de clientèle
- Négociation de contrat
- Relations clients
- Prospection
- Développement de comptes
- Développement de réseau
- Conseil technique
- Contrats de service