

ZINEB BOUKHARI

Adresse : LOT KHADIJA RUE 11 N 22 BOULEVARD TAH, 20153 Casablanca

Email : zinebboukhari68@gmail.com

Numéro : 0677-874054



PROFIL

Commerciale compétente expérimentée dans la vente le service à la clientèle et la gestion de la relation clients. Réussite démontrée dans la génération de nouveaux flux de revenus tout en renforçant la fidélité des clients et leur rétention

FORMATION PROFESSIONNELLE

Diplôme Technicienne spécialisé en technico-commerciale

de sept. 2012 à juin 2014

ISTA-ie, Casablanca

Institut Spécialisé de Technologie Appliquée ISTA-ie institut allemand Casablanca

Attestation en langue Anglaise

Groupe scolaire FATHI, Casablanca

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Assistante commerciale

juin 2022

NEW GLACE AUTO, Casablanca

- Accueillir une clientèle.
- Planifier des rendez-vous.
- Répondre aux appels.
- Préparer les devis.
- Traitement des commandes du client.
- La planification des livraisons à réaliser.
- La consolidation et le tri des marchandises.
- Le contrôle des documents et le conditionnement des marchandises.
- Le chargement des marchandises.
- Réalisez le planning en accord avec le service de transport.

Assistante commerciale

de déc. 2021 à avr. 2022

WORKIN BY "BRIDGE SOLUTIONS", Casablanca

- Renseignement des clients sur les services coworking.
- Présentation des services et offres.
- Réalisation des devis.
- L'organisation des rendez vous.
- Prospection commercial.
- Digital marketing.

Assistante administrative

de avr. 2021 à nov. 2021

SYNDICAT BOUSKOURA GOLF CITY, BOUSKOURA

- Gestion des dossiers administratifs.
- Classification des dossiers.
- Programmation des réunions et rendez-vous.
- Gestion des problèmes de la semblée générale.
- Planification des services fournis aux Copropriétaires.

Agent de guichet

de oct. 2017 à juil. 2019

ONCF, Casablanca

- Accueillir et renseigner les clients.
- La gestion de nouveaux produits ou projets.
- La vente des cartes d'engagement.
- Mettre en valeur la fidélité clientèle par des sondages (produits et services).

Assistante Anglophone

SIPROMED, Casablanca

- Organiser des visites, prospections ou phoning.
- Présenter les caractéristiques d'un produit.
- Informer le personnel soignant sur des produits pharmaceutiques (B2B,B2C)..

COMPÉTENCES

Créative ponctuelle

Bonne communication

Attentive

LANGUES

Français

Anglais

Arabe : Langue maternelle

OUTILS INFORMATIQUE

WORD

EXCEL

VILOGI

AMJAD ONCF

ATLAS COM

POWER POINT

CANVA