

Arezki LAMRANI

5, Impasse de bourguillemont

60510 THERDONNE

Tél : 03 44 07 76 95

Port : 06 74 77 16 26

Mail : arezki.lamrani@neuf.fr

Né le 10 avril 1973

Permis B et C

Célibataire



Formation

1992-1995 : Niveau DEUG de sciences éco (Université Jules Vernes à Amiens 80)

1992 : Baccalauréat A1 (Lycée Jeanne Hachette à Beauvais 60)

1991 : Prépa HEC (Lycée Jeanne Hachette à Beauvais 60)

1990 : Baccalauréat D (Lycée Jeanne Hachette à Beauvais 60)

Expérience professionnelle

2006-2010 : « **SARL LARKO** » (Froissy-60) : *Codirigeant*

Société spécialisée dans l'import et la distribution auprès des professionnels et des grands comptes administratifs de meubles, salons, literie

- Recherche des fournisseurs (salons internationaux du meuble en Turquie, Allemagne, Italie, Pologne, chine, visites d'usines, sélection produits)
- Gestion de la logistique (transport, douanes, stockage, livraison et suivi approvisionnement, SAV...)
- Négociations achat et vente (contrats d'exclusivité, remises, modalités de paiement,...)
- Création, développement et suivi clientèle (prospection terrain et téléphonique, stands sur salons, mise en place de produits expo, agencement magasins,...)

2003-2004 : « **Id Security** » (Genval-Belgique) : *Directeur d'Agence et Directeur Commercial*

Société spécialisée dans les systèmes de protection des locaux par vidéotransmission auprès des professionnels

- Mise en œuvre de la politique marketing et développement, maîtrise des pratiques commerciales et culturelles
- Recrutement, formation, animation commerciale et management des réseaux vente, technique et administratif
- Accompagnements commerciaux et conduite des négociations importantes (grands comptes, administrations...)

2002-2003 « **Adhersis, Risc Technology** » (Gennevilliers 92 et Bruxelles) : *Directeur d'Agence*

Société spécialisée dans les solutions de protection informatique (back up délocalisé et crypté, antivirus, firewall, réseaux wireless...) auprès des professionnels

- Création et développement de la filiale belge de la maison mère. Recrutement, formation, animation, suivi commercial, technique et administratif. Accompagnements terrain et négociations grands comptes
- CA moyen demandé : 100k€/mois → CA moyen réalisé : 135k€/mois (meilleur DA d'Europe)

2001-2002 « **Adhersis** » (Agence de Metz 57) : *Commercial en sécurité informatique*

-Prospection terrain et téléphonique, négociation et suivi de la clientèle professionnelle, parrainage des nouveaux arrivants et accompagnement terrain

-CA moyen demandé : 15k€/mois→ CA moyen réalisé : 35k€/mois

2001 « SEPR » (Paris 75) : commercial (secteur : Oise 60)

Société spécialisée dans la protection juridique auprès des professionnels

-prospection terrain et téléphonique, développement du portefeuille clientèle existant, création et suivi de nouveaux clients

2000 « Horreau Espace Fenêtres » (Beauvais 60) : Commercial

Société spécialisée dans les fenêtres, vérandas et portes d'entrée

-Prospection terrain et téléphonique, établissement de devis, vente et suivi clientèle

1999 « Protection One » (Agence de Massy 91) : Commercial

Société spécialisée en protection des locaux auprès des professionnels

- Prospection terrain et téléphonique, négociation et suivi de la clientèle professionnelle, parrainage des nouveaux arrivants

1998 « SARL Hélios » (St Sulpice 60) : Commercial

-Prospection terrain et téléphonique, établissement de devis, vente et suivi clientèle

Loisirs

Football, jeux culturels et de stratégie (trivial, échecs, poker...), jeux vidéos, cinéma, lecture...