

BELKHIR BOUKDIR



CONTACT

+212 7.77.02.13.81

belkhirboukdir@gmail.com

HAY EL HOUDA AGADIR

COMPÉTENCES

- Gestion de projet
- Relations publiques
- Travail en équipe
- Gestion du temps
- Leadership
- Communication efficace
- Pensée critique
- Marketing digital

LANGUES

- AMAZIGH 100%
- ARABE 100%
- FRANCE 50%

FORMATION

- Études : Jusqu'à la 3ème année du collège

PERMIS DE CONDUIRE

- CATÉGORIE B



PROFIL PROFESSIONNEL

Commercial professionnel avec plus de 10 ans d'expérience dans le domaine de la vente et du marketing direct, j'ai travaillé pour plusieurs entreprises renommées dans des secteurs variés tels que l'électronique et l'agroalimentaire. Doté d'une forte capacité à convaincre les clients, à établir des relations solides et à atteindre les objectifs de vente, je cherche à intégrer une équipe dynamique où je pourrai mettre à profit mon expérience et mes compétences pour contribuer à la croissance et à l'augmentation des revenus.



EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

VENDEUR - SOCIÉTÉ OUED SOUSS
AGADIR - MAROC

2019-2025

- Accueillir les clients, identifier leurs besoins et proposer des solutions adaptées.
- Présenter les produits de manière attrayante pour maximiser les ventes.
- Négocier les prix et conclure les ventes avec succès.
- Suivi des stocks et coordination avec l'équipe logistique.
- Atteinte et dépassement des objectifs mensuels de vente.

VENDEUR - COCA-COLA COMPANY
AGADIR - MAROC

2020-2021

- Accueillir les clients et fournir des informations détaillées sur les produits Coca-Cola.
- Promouvoir les produits sur le lieu de vente et encourager l'achat.
- Disposer les produits sur les rayons de manière attrayante, selon les normes de l'entreprise.
- Suivre les niveaux de stock en magasin et signaler les ruptures.
- Atteindre les objectifs mensuels de vente et respecter les politiques de l'entreprise en matière de service client.

VENDEUR - SOCIÉTÉ JIBAL
OUJDA-MAROC

2018-2019

- Accueillir les clients et répondre à leurs besoins.
- Présenter et promouvoir les produits de l'entreprise.
- Gérer les stocks et organiser les rayons.
- Atteindre les objectifs de vente fixés par la société.

VENDEUR - SOCIÉTÉ AL ITKKAN
MARAKECH-MAROC

2017-2018

- Accueillir les clients et répondre à leurs besoins.
- Présenter et promouvoir les produits de l'entreprise.
- Gérer les stocks et organiser les rayons.
- Atteindre les objectifs de vente fixés par la société.