

Ibtissam El asri

Sala al Jadida 
0672907305 
ibtissamelasri81@gmail.com 

➤ Objectif

Étudiante en DUT 2eme année, spécialité Marketing Digital et Commercial, passionnée par la communication et le digital. Créative, organisée et orientée résultats, je m'intéresse à la création de contenus, à la promotion de marques et à la relation client. Mon objectif est d'attirer l'attention du consommateur, de valoriser l'image de l'entreprise et de contribuer efficacement à ses actions marketing et commerciales lors d'un stage de 2 mois.

➤ Formation

2025-EN COURS

Diplôme Universitaire de Technologie - Marketing Digital et Commerciale
École Supérieure de Technologie de Sale (ESTS)

Module a étudiés : Marketing, comptabilité, micro et macro économie, math financières, statistique, développement personnel, méthodologie de travail, organisation des entreprises, base de l'informatique et du web.

2024

Baccalauréat Sciences Économiques-Lycée Mohamed El Bardouzi,sale.

➤ Compétences

Gestion d'un budget • Efficacité • Esprit d'équipe • Sens de l'organisation • Gestion des conflits •
Prise de parole en public • bonne maîtrise de word, Excel, power point

Analyse de données (Data Analysis) : SPSS (statistiques descriptives et inférentielles), NVivo (analyse qualitative et codage de données textuelles).

Gestion de projet : Maîtrise du Diagramme de Gantt (planification, gestion des ressources et des échéances).

Design : canva

- création d'un site web (projet scolaire)
 - J'ai participé à des activités d'orientation pour les élèves, en les accompagnant dans leur choix d'études et en partageant avec eux des conseils adaptés à leur projet professionnel.

➤ Langue

ARABE : LANGUE MATERNELLE

FRANÇAIS : BON NIVEAU

ANGLAIS : NIVEAU INTERMEDIAIRE

➤ Centre d'intérêt

- Passionné par le développement personnel et les nouvelles technologies. J'aime également participer à divers événements culturels et sportifs, ce qui nourrit ma curiosité, mon esprit d'initiative et ma capacité à évoluer dans des environnements dynamiques.

➤ EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Stage – Service Après-Vente (Marketing & Commercial)

Autohaus MBH – Rabat

Juin – Juillet 2025

- Enregistrement des marchandises utilisées pour chaque véhicule
- Gestion et suivi du stock
- Enregistrement des factures, devis, clients, véhicules et services
- Utilisation d'Excel, du site Omega (RMA) et de l'application Autohaus
- Suivi des procédures spécifiques pour les clients normaux et RMA