# brahmia2Noureddine Brahmia

**CITE 250 logements aides n°30 Ain-smara Constantine 25140**

da

**(Portable) :** **0550.06.92.77**

**Courier électronique :** [**nbrahamia2013@gmail.com**](mailto:nbrahamia2013@gmail.com)[**brahmia.noure@yahoo.fr**](mailto:brahmia.noure@yahoo.fr)

***Diplôme obtenu :***

2017 : IMA-PPA ( Pole Paris Alternance )

Bachelor Management Commercial

### 2016 : [Universal Learning Center ULC Constantine](https://www.google.dz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=9&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiZl7fVhszTAhXIOBQKHf2uAb4QFghJMAg&url=http%3A%2F%2Fdz.viadeo.com%2Ffr%2Ftrombinoscope%2Ftrombinoscope%2F%3FschoolId%3D0021usrun0nozgov&usg=AFQjCNGRSqklpom1CGF0_2KGX4Y-ydgOLg&sig2=XV-Jt1qtl2cR4LU7hBhNBw)

**Level 4 English Language**

**1996-1999** **techniciens supérieurs en informatique option : GESTION**

**Délivre par le centre de formation en informatique (EPSIMA).**

***\_ Connaissance informatique****:*

* **Microsoft Office (Word 95/97, Excel 97/ 2000/XP, Outlook, Access 97, PowerPoint).**
* **Système d’Exploitation : Windows 95/98.**
* **Langage de programmation : Visual Basic 6.0 ; pascal ; dbase**
* **Maintenance du PC (soft & hard)**

**Formation complémentaire :**

**2008 : les techniques de vente et de négociation par star goods 2 JOURS**

**2011 : technique de vente pour délégués commercial et gestion de la visite en pharmacie. 2 JOURS**

**2016  Formation les croniques des «  Vendeur D elite » par SEVEN B GROUP. 2 JOURS**

Expérience Professionnel :

***Juillet 2018* Regional Sales Manager *at CAFTEG ( producteur de produit agroalimentaire de la marque Many Café & Margarrine )***

* **Analyser les comportements des clients afin d'identifier leurs besoins, leurs usages et les chiffres d'affaires liés aux produits et aux services et proposer des plans d'action adéquats.**
* **Responsable de l’obtention de résultats Sales durables et atteinte des objectifs CANN dans la région**.
* **Responsable de l’encadrement et du développement d'une équipe de vente performante (sur une région définie).**
* **Élaborer et exécuter les plans d'actions commerciales.**
* **Développer et optimiser la couverture de distribution directe (van sales & van Gos).**
* **Motiver les superviseurs et la force de vente et communiquer régulièrement autour des objectifs de ventes à atteindre.**
* **Développer, réviser, suivre les progrès pour l’atteinte des objectifs du business plan régional.**
* **Suivre et exécuter les promotions de l'entreprise**.

Janvier 2018 -juin 2018

Technico-Commercial B2B AT Mortero Spa groupe parexlanko

* prospecter de nouveaux projets, présenter nos produits( enduit mono couche et sous

enduites, colles et joints, mortiers spéciaux,).

* Prescription au niveaux des B.E.T.
* Proposer des essais de convenance .
* Suivre son activité commerciale (gestion de la clientèle,recouvrements, commandes, ventes) .
* Assistance technique complète (formations,interventions, traitements des réclamations, essais).
* Assurer la représentation technique sur tout événement (salons, séminaires, formations, .).
* Élaborer une fiche projet pour chaqueprospect .
* Établir des rapports d’activités mensuel,trimestriels et annuels et les faire suivre à l’assistant commercial .
* Établir les fiches réclamations et traitements et les faire suivre au responsable technique.
* Etablissement de contrats commerciaux.

Fevrier 2016-juin2017 account manager B2B BTP AT Hilti Algerie

* **Placer la gamme HILTI dans mon secteur d'activité •**
* **Apporter des solutions aux professionnels du bâtiment •**
* **Assurer un lancement de nouveaux produits HILTI •**
* **Prospection, soumission des offres, négociation, mise en forme de l’accord commercial, réalisation de la transaction et prise en charge des éventuelles réclamations. •**
* **Participations aux différents événements foires et salons (Batimatec…etc.) •**
* **Mise à jour de la base de données clients et classifications suivant le potentiel. •**
* **Suivie des actions de la concurrence (offres et promotions). •**
* **Développer un portefeuille clients (ETP, BTP, TCE, ETPBH…..etc.) •**
* **Suivi SAV (service après vente)**
* **Recouvrement et suivi des paiement et récupération des chèques.**

Février 2015- juin2015 business développement manager chez prolipos (société de production d’huiles et corps gras)

**Mission principales :**

**Négociation, suivi, reporting**

* **Négocier avec les partenaires et mettre en place un contrat de partenariat validé par la direction juridique.**
* **Assurer l'animation et la stimulation des partenariats noués.**
* **Assurer le reporting régulier auprès de la direction de l'entreprise ; évaluer les résultats obtenus.**

**Veille et communication**

* **Pratiquer une veille stratégique et représenter l'entreprise lors des événements de la profession (colloques, salons, séminaires...).**

**Des compétences techniques**.

* **Etablir l’objectif et la remise sur le C.A avec la collaboration de la direction commerciale pour les clients Existant et futur.**

septembre2013 – janvier 2015 RESPONSABLE COMMERCIAL IMMOBILIER au sein de bureau d’affaire le boulevard

***Sur le plan de l’organisation et de la gestion de l’activité :***

* **rechercher et estimer des biens immobiliers ( terrain indistrielle, terrain promotionelle, grand terrain agricole)**
* **assurer la promotion commerciale des biens**
* **négocier la rentrée du mandat de vente ou de location**
* **identifier les besoins des clients**
* **faire visiter les biens aux acheteurs ou locataires potentiels**
* **faire signer le compromis de vente ou engagement de location en fonction de garanties et des réglementations en vigueur**
* **suivre administrativement et financièrement le dossier jusqu’à la conclusion de l’affaire (signature de la vente en étude notariale).**
* **conseiller financièrement, fiscalement et juridiquement les client**

Mars 2013-juillet2013 : responsable [gamme](http://www.linkedin.com/search?search=&title=Conseiller+Commercial&sortCriteria=R&keepFacets=true&currentTitle=CP&goback=%2Efps_PBCK_*1_*1_*1_*1_*1_*1_bavaria+motors+algerie_*2_CP_Y_*1_*1_*1_false_1_R_*1_*51_*1_*51_true_G%2CCC%2CN%2CI%2CPC%2CED%2CL%2CFG%2CTE%2CFA%2CSE%2CP%2CCS%2CF%2CDR_dz%3A0_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2&trk=prof-exp-title) de produits au sein de  EURL TECHNOLOGIE MOTORS ALGERIE

(distributeur officiel [**Bavaria** **Motors** **Algérie**](http://www.linkedin.com/search?search=&company=Bavaria+Motors+Alg%C3%A9rie&sortCriteria=R&keepFacets=true&goback=%2Efps_PBCK_*1_*1_*1_*1_*1_*1_bavaria+motors+algerie_*2_CP_Y_*1_*1_*1_false_1_R_*1_*51_*1_*51_true_G%2CCC%2CN%2CI%2CPC%2CED%2CL%2CFG%2CTE%2CFA%2CSE%2CP%2CCS%2CF%2CDR_dz%3A0_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2&trk=prof-exp-company-name) BMW&MINI COOPER )

**Missions principales :  
1.        L’accueil et l’orientation du client : le bon accueil du client téléphonique et physique , depuis la prospection jusqu’après la livraison , la Présentation des services et interlocuteurs de l'affaire.  
2.        La vente des véhicules et les services associés aux clients .  
3.        Fidélisation du client :   
• Assurer le contact post-livraison   
• Assurer les contacts à échéances planifiées.  
• Effectuer les relances spécifiques liées aux opportunités de campagne (locales et nationales).  
• Maintenir un contact privilégié avec le client (courrier, téléphone, invitation,....)**

Septembre 2011 avril 2012 : DELEGUE COMMERCIAL PHARMACEUTIQUE CHEZ SPA SOMEPHARM REGION EST (CONSTANTINE- SKIKDA- OUM –BOUAGUI)

Principale taches :

***PROSPECTION:***

* ***Ciblages des clients.***
* ***Veuille concurrentielle.***
* ***Suivi des clients.***

***TRAITEMENT :***

* ***Visite des clients régulièrement.***
* ***Historique des clients.***
* ***Résolution des problèmes avec un traitement de fonds.***

***BOUSTAGE :***

* ***Faire passer le client d’un palier a un autre supérieur en citant les avantages de ce dernier.***
* ***Proposition des offres commerciales.***

***RECOUVREMENT DES NOUVEAUX CLIENTS :***

* ***Faire rentrer les nouveaux clients dans la politique de paiement de la société.***

Février 2010-Aoute 2010 : TECHNICO-COMMERCIAL chez CIP AB SOFT INFORMATIQUE (société tunisienne d’édition de logiciel de gestion)

Missions :

* ***Veiller à la mise en œuvre de la politique commerciale définie par la direction commerciale.***
* ***Participer à la stratégie de vente et promotion, et en assurer le suivi sur le terrain.***
* ***élaborer les reportings périodiques, les analyses pertinentes et les propositions d’amélioration.***

Mars2008- janvier 2010 Représentant Commercial chez star goods spa

distributeur exclusif de NESTLE (distribution de produit agroalimentaire et eau minérale)

* être à l’écoute du marché et de la concurrence.
* prospecter de nouveaux clients les fidélise.
* assurer le recouvrement.
* Conseiller et assister les clients.
* prendre les commandes et en assurer le suivi (reporting).

Loisirs ***2011 brevets de plongeurs sous-marins deuxièmes degrés (P2) délivre par club blue planet ligue Skikda***

**Fitness , natation , lecture**