

Med Lotfi MAHBOUB



27 ans

Cité 300 Logts Bt B1-RDC – Les Bananiers Mohammedia - ALGER

Tél: +213.(0)540.280.714

E-mail: [lotfi.med.mahboub@gmail.com](mailto:lotfi.med.mahboub@gmail.com)

Dégagé des obligations du SN

# FORMATIONS

2014 – 2016 MBA Master in Business Administration



Option : Marketing & Management des Entreprises. ESG Paris

2011 – 2014 BBA Bachelor in Business Administration

Option : Ingéniorat d’affaire - ESG Paris Logiciels maîtrisés Pack Office MS Project, ERP SAGE, ORACLE

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Langues | Français | Courant |
|  | Arabe | Maternelle |
| Anglais | | Scolaire |

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Mai 2017 à ce jour : ***Movida La Com*** Agence Algéro- Tunisienne de communication : ***Account Manager***

Responsable des travaux de l’agence auprès du client et ce pour l’ensemble des travaux menés par le client pour la mise en place de la stratégie de communication, des compagnes de communication ATL, BTL, RP, DIGITAL. ***Principales missions*** :

* Bonne connaissance des produits et des services pour ces clients, suivi des

évolutions de son secteur.

* Analyse des besoins des clients en Day 2 Day.
* Elaboration des briefs aux équipes créatives dans le cadre de la compagne de communication.
* Coordination entre le client et les prestataires travaillants pour le compte

de l’agence (fournisseurs, productions,.).

* Elaboration des bilans hebdomadaires et mensuels de travail sur les dossiers traités pour la direction générale.
* Proposer des services ou des produits adaptés à des besoins immédiats et futur (Up date/ productivité)
* Force de vente et suivi des objectifs tracés.

Mai 2016 à Mars 2017 ***CEI HALFAOUI*** Cabinet d'Expertise Industrielle Fonction : ***Marketing Project Manager***

Missions :

* Élaboration de médias plan
* Élaboration de plan marketing
* Management de l'équipe commercial
* Conception et réalisation de supports de communication
* Veille concurrentiel
* Réalisation et participation aux différents événements

Septembre 2015 à Avril 2016 ***SGS Qualitest SPA***

Fonction : Certification & Training Sales Manager, System & Services Certification

* Établissement de plan commercial annuel et fixation d’objectifs commerciaux
* Prospection et contacts client
* Réception, enregistrement et suivi des demandes de clients en certification
* Négociation des prix et concrétisation de contrats
* Organisation d’événements de communication
* Gestion et développement de portefeuille client
* Communication avec les clients
* Veille concurrentielle

Mars 2015 - à Aout 2015 ***Meta Training Consultancy***

Fonction : ***Responsable Commercial***

* Analyser et développer les ventes.
* Déterminer les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place, après analyse et évaluation des différentes composantes du marché.
* Animer, coordonner et contrôler, avec l'équipe commerciale la mise en œuvre de la politique commerciale de l’entreprise.
* Proposer à la Direction Générale, la politique commerciale de la société et assurer sa mise en œuvre
* Prospecter le marché national et saisir toutes les opportunités pour l’obtention des affaires.

Engager les négociations commerciales dans le but d’aboutir aux contrats.

Septembre 2014 – Mars 2015 ***HansGrohe Algérie***

Fonction : ***Sales Exécutive***

* Développer et fidéliser un portefeuille client
* Participer à mettre en place une politique commerciale.
* Mettre en place une veille commerciale.

Juillet 2014 – Septembre 2014 ***HansGrohe Algérie***

Fonction : ***Commercial***

* Traitement des commandes Clients
* Accueil et orientation des clients

Janvier 2014 – Juin 2014 ***APPRUE - Agence Nationale pour la Promotion et la***



***Rationalisation de l'Utilisation de l'Energie***

Stagiaire au sein de cette Institution

Le rapport de stage élaboré à l’issue de cette période, avait pour thème :

‘’Développer et promouvoir les énergies renouvelables et l’efficacité énergétique en ALGERIE’’ Notamment au travers du développement de l’énergie solaire et l’efficacité énergétique par la mise en œuvre et le respect des méthodes et des normes.

* Système de management de l'énergie : ISO 50001 :2011
* Évaluation de l'efficacité énergétique des bâtiments : ISO23045 :2008
* Économies d’énergie dans la conception des habitations individuelles : ISO13153 :2008

Sports : Natation,plongéesous-marine,jogging, Passions : Nouvelle technologie, Voitures, Téléphonie