****

**Tercha Khaled**

**Cadre Commercial**

35 ans

02 Takarli Abd Elghani- Draria

Mobile **: 0556-59-70-11**

**FORMATION :**

* Niveau 3AS.
* Technicien en informatique à INFS/STS Ain Banian à Alger.
* Cap (Moniteur d’autos école).
* Participation à la compétition de police en 2009

**EXPERIENCES PROFESSIONNELES** :

* En 2009 **chef de groupe de la sécurité** à **flash service**
* 2013 – 2015 **représentent commercial** à **CAFE BONAL**:
* Planifier les visites et sélectionner les clients
* Atteindre les objectifs fixés par sa hiérarchie
* Prendre commande et en effectuer le suivi
* Effectuer des rapports
* Participer aux réunions
* Prospecter auprès des entreprises et des consommateurs
* Informer sa clientèle des prestations du service après-vente
* 2015 -2016 **conseiller relation clientèle** à« **DAR COM** » multimédia :
  + Répondre aux demandes des clients.
  + Orienter les clients pour se diriger dans le magasin.
  + Répondre au téléphone et Prendre en charge le standard.
  + Renseigner les clients.
  + Prendre en compte les demandes et les remarques des clients.
  + Prendre en charge les objets trouvés.
  + Traiter les réclamations.
  + Gérer une caisse et enregistrer les achats
  + Répondre au personnel de vente concernant les problèmes d'encaissement.
  + Mettre à jour la liste des spectacles à proposer en priorité et vendre des billets.
  + Ouvrir les dossiers de cartes de fidélité et contrôler les dossiers.
  + Gérer les comptes liés aux cartes de fidélité (demandes de crédit, perte, vol de la carte,…).
  + Assurer le service exportation (calcul des frais de port, suivi des livraisons, émission de factures,…).
* 2016-2017 **Charger des moyennes généraux** à **SARL ALMED**:
* Analyser les besoins de l’entreprise en matière de Services.
* - Maintenance des bâtiments.
* - Fournitures de bureau et mobiliers.
* - Gardiennage.
* - Sécurité etc.
* - Sélectionner des prestataires et fournisseurs avec un objectif de réduction des coûts.
* - Manager et encadrer une équipe d’assistants (en fonction de la taille de la société).
* 2017-2018 **charger des ventes** à **SARL PINK TECH FILTRATION** des engins et appareille mécanique :
* prospecter l’ensemble du marché potentiel
* Mettre à jour les fichiers et prospects.
* Répondre aux appels d’offre.
* Définir la politique commerciale avec la direction.
* Coordonner la réalisation de contrats projets.
* Initier des stratégies de vente avec le service marketing (distribution, promotion, packaging, campagnes de publicité).
* Dresser des bilans pour toute opération de stimulation des ventes
* 2018 à ce jour Opérationnelle-Cadre commercial à **Groupe** **Bibliophilabonnement :**
* Élaboration de stratégies commerciales
* Prévision des ventes, sous l’angle des objectifs fixés
* Conclusion de contrats, dans le respect des garanties économiques, juridiques et techniques
* Négociation des conditions commerciales
* Prospection et évaluation des fournisseurs aussi bien que des sous-traitants, pour optimiser la rentabilité
* Coordination des études de prix
* Définition et contrôle d’une « charte de commercialisation » des produits
* Effectuer un cahier des charges.

**Compétences :**

* Bonnes connaissances de gestion commerciale et financière et du marketing.
* Connaissances approfondies des spécificités de vente du secteur automobile.
* Bon esprit d’analyse et de synthèse.
* Savoir anticiper.
* Diplomatie et sens relationnel poussé.
* Esprit gestionnaire et créatif à la fois.
* Rigoureux ; organisé. Curiosité, ouverture d’esprit et sens du contact
* Fortes connaissances sur les produits ou services vendus
* Aptitude à la négociation et Force de conviction
* Véhicule
* Maitrise l’outil informatique.
* Bonne maitrise des langues arabe – français et anglais (niveau 4)

**Objectif** :

* Obtenir un poste stable et pour améliorer la situation.