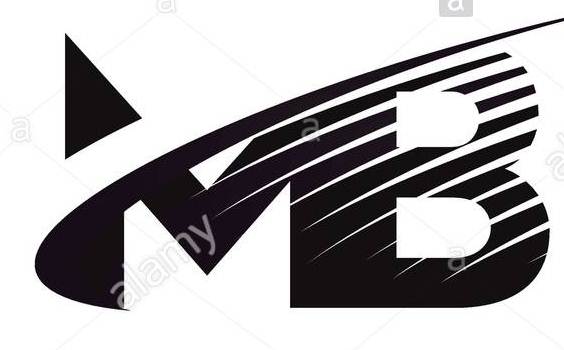
****



**RECRUTEUR Nom :**BENHAMICHE

**Prénom :** Massinissa

**Date de naissance** : 11/05/1990 à Bouira.

**Adresse1 :** 66 rue hassibe ben bouali sidi mhamed Alger

**Nationalité**: Algérienne,

**Situation familiale :** célibataire

**Tél mobile** : (+213) 777 18 37 80

**E-mail** : massinissabenhamiche@hotmail.com

P R O F I L

Je suis sociologue de formation , avec une expérience en commercial je, participe a développer le chiffre d’affaire de mon entreprise grâce a des techniques en merchandising et à des techniques de marketing et ma force de persuasion c’est une expérience qui m’ a permet

de développer mes compétence en communication et en gout du contacte humain , mon métier de rêve est recruteur j’aimerais profiter de mes mon capital sociologique , et de mon savoir faire , de mes compétences de profilage et de l’étude de comportement , pour réussir qutidiennes du recruteur .

D I P L O M E et FO R M A T I O N

* 2015: **Master** en Sociologie de Violence.

« UNIVERSITE Akli Mohand OulhadjBouira».

* 2013 **: Licence**en sociologie de crime.

« UNIVERSITE Akli Mohand OulhadjBouira».

* 2008 2009 2012 : **Baccalauréat** lettres et langues étrangères
* 2017 : **Permis** de conduire catégorie « B »

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

* Commercial (marchandiser) en grande distribution **chez le groupe Metidji**

**de 07/10/2018 à l’espace UNO Bouira à ce jour. (CDD)**

* **Commercial Résponsable et vendeur** dans un magasin de vente de batterie et de réparation de radiateurs à Bouira : Octobre 2016 à aout 2018
* Comemercial (marchandiser**)** en grande distribution **chez la société FADERCO a l’éspace UNO Bouira à Bouira : novembre 2015 à février 2016.(CDD)**
* **Sociologue** en stage pratique au sein du **centre de cure et de prévention de la toxicomanie CHU Blida : novembre 2014 à mai 2015**.
* Maîtrise de Windows Office (Excel, Word, Power point, Outlook).

COMPETENCES

* Bon en profilage, psychologie, développement personnel PNL.
* Sens de résponsabilité, travail en équipe sens de bonne ecoute.
* La vente B to B et B to C, sociable
* Engagé , descipliné, optimiste et dévoué. .
* Résoudre les problèmes, capacités de travailler sous pression.
* Le sens relationnel sens de communication commércial.

LANGUE

* Kabyle: parlé et écrit : langue matérnelle
* Arabe : parlé et écrit : Très bien
* Anglais**:** parlé et écrit Très bien.
* Français**:** parlé et écrit : C1 en TCF