

DJAHARA SONIA

Sales Manager



CONTACT



Haï El Bader Kouba Alger



+ 123 771 000 701



Nassila-lougaine@hotmail.com



[nassilougaine.github.io](https://github.com/nassilougaine)

About me

Diplômé en gestion de l'université d'Alger faculté des sciences de gestion et économie, je possède une expérience de plusieurs années dans le domaine de la vente, de la réalisation de marché, du suivi clientèle, ainsi que du marketing et de la communication. Mes précédentes expériences professionnelles m'ont appris à travailler de manière autonome, à structurer et organiser mes actions pour répondre au mieux aux besoins de mes clients que j'ai su fidéliser, que ce soit dans le cadre d'un grand groupe international comme chez DJEZZY où j'avais la charge de sauvegarder mon portefeuille client et de le développer et une équipe de cinq commerciaux dans une petite structure chez CODACOM, poste que j'occupe actuellement (Sales Manager). Familiarisé à l'outil informatique, ainsi qu'aux dernières techniques de communication, rigoureuse et dynamique, je suis en mesure de m'investir rapidement dans une nouvelle mission et d'assumer de plus amples responsabilités en m'intégrant à une équipe dynamique. Je serais heureuse de vous rencontrer à fin de vous entretenir plus précisément de l'opportunité de ma candidature. Compétences: Conseil en stratégie commerciale et du développement Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise être attentif aux évolutions du marché et aux offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise.



Intérêts

Esprit initiative de groupe, volontaire, bon sens de la communication et de la ponctualité et grande faculté d'adaptation et dynamique.



Education



2003 LYCEE HASSIBA KOUBA BAC série langue étrangères.



2003-2006 Université d'Alger3 Sciences de Gestion et Economie
DEUA gestion en informatique



2006 ECOLE DE FORMATION Génisoft
Formation Delphi option 7



2006 Attestation en bureautique Ecole Navsi



2014 Formation Démon Marketing (Djezzy)
Télémarketing gestion relation client et portefeuille



2014 Formation techniques de ventes (Djezzy)
La procédure de vente finalisé et le suivi du Rendez-Vous client



2020 Attestation TEF au centre Pigier



2020-2021 Université d'Alger3 Sciences de Gestion et Economie
Licence LMD Management Financier plus Master en cours de préparation spécialité Management des affaires



Expérience



2006-2007 Yoplait Jugurta
Agent de réception et logistique chez Yoplait Jugurta société agroalimentaire



2009-2016 VimpelCom Djezzy
Telecom Account Management Senior Advisor : Corporate
le service commercial et marketing offres et promotions
la gestion portefeuille client entreprise et responsable de leurs développement, avoir acquis une formation prepaid djezzy carte, et poste paid abonnement corporate ; installation de services, les soucis techniques, le prorata des factures plus formation cooporigh et agent de recouvrement, formation technique de vent plus formation télémarketing commercial Démon avec attestation.



2017-2018 Sales Manager chez Codacom
J'ai Participé à la définition de la politique commerciale de l'entreprise, à partir de la stratégie de l'entreprise et fixer des objectifs et les axes prioritaires tout en dirigeant et accompagnant l'équipe commerciale. Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise, participer à la négociation sur certains comptes stratégiques et être attentif aux évolutions du marché et aux offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise.



2018-2019 Chef de service commercial chez Alfidis
Objectif 1: Assurer la satisfaction des clients
Calculer le nombre de réclamations prises en charge sur le nombre de réclamations par trimestre à travers (la fiche d'amélioration).
Objectif 2 : Assurer la pérennité et l'image de l'entreprise
1- Chiffre d'affaire (contrat/Bon de commande, bon d'expédition, facture, fiche de stock, budget). Chiffre d'affaire Réalisé disponible sur le Chiffre d'affaire prévisionnel Mensuel.
2- La réactivité et l'efficacité commerciale : (gestion du groupe).
Offres et décisions clients, contrat... ex, qui signifie Nombre d'offres retenues sur Nombre d'offres émises



Langues : Français - Arabe - Anglais