



### CONTACT



Haï El Bader Kouba Alger



+ 123 771 000 701



nassila-lougaine@hotmail.com



nassilougaine.github.io

### About me

bout 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 Etre attentif aux évolutions du marché et aux ores de la concurrence afin d'adapter en permanence les ores 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 (Djezzzy) Télémarketing gestion relation client et portefeuille
- 2014** Formation techniques de ventes (Djezzzy) 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



### Experience

- 2006-2007** Yoplait Jugurta Agent de réception et logistique chez Yoplait Jugurta société agroalimentaire
- 2006-2007** VimpelCom (Djezzzy) 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 djezzzy 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.
- 2016-2018** 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 commercial. 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 Alfadis Objectif 1: Assurer la satisfaction des clients Calculer le nombre de réclamations prises en charge sur le nombre de réclamations par trimestre a 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). Ore et décisions clients, contrat,,, qui signifie Nombre d'ores retenues sur Nombre d'ores émises.