

# Ayman Bouzoubaa

## Conseiller Commercial / Business Developer

ayman.bouzoubaa@gmail.com | 06 63 01 80 55 |

Paris, France | Permis A et B



### PROFILE

Responsable développement commercial avec plus de 7 ans d'expérience en vente et fidélisation client. Expert en stratégies de croissance et en négociation, capable de gérer simultanément plusieurs dossiers avec rigueur. Dynamique, orienté résultats et passionné par la relation client.

### FORMATIONS

09/2022 - 02/2024 : Master en Management Business Unit | ESC Pau Business School

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

05/2024 – présent : **Négociateur immobilier commercial** | *Edelweiss Property*

- Prospection terrain et digitale pour identifier des opportunités d'acquisition
- Développement et gestion d'un pipeline commercial structuré
- Négociation et closing de transactions à forte valeur ajoutée
- Analyse du marché, veille concurrentielle et recommandations stratégiques
- Relation investisseurs et construction de partenariats durables

06/2023 - 12/2023 : **Business Developer** | *Synergates Group*

- Développement du portefeuille client BtoB
- Mise en place de stratégies de chasse et de conquête de nouveaux clients
- Sélection, préparation et placement des talents
- Rédaction et closing de contrats commerciaux

03/2019 - 08/2022 : **Conseiller en immobilier neuf** | *Prestigia Luxury Homes*

- Prospection et gestion de portefeuilles BtoB & BtoC (CRM : MS Dynamics)
- Présentation, démonstration produit et argumentaires de vente adaptés aux besoins clients
- Closing de ventes (**CA annuel : 8M€/an**) avec des clients haut de gamme
- Développement de la fidélisation et mise en place de stratégies de cross-selling / upselling

12/2016 - 03/2019 : **Conseiller Commercial (Citroën & DS)** | *Groupe Stellantis*

- Prospection et gestion d'un portefeuille clients BtoB et BtoC (CRM : Salesforce)
- Détection des besoins, élaboration d'offres et closing (**CA annuel : 3M€**)
- Participation à des événements commerciaux : salons, portes ouvertes, événements RP

06/ 2013 – 10/2016 : **Chargé de clientèle** | *Centres d'appels*

- Corona Direct Assurance : Prospection, conseil, vente et signature de contrats
- Orange : Support technique (chat & appels entrants), service client et upselling
- SFR : Support technique (appels entrants), diagnostic, vente et fidélisation

### LANGUES

◆ Français : C2 (bilingue)

◆ Anglais : B1 (intermédiaire)

◆ Arabe : C2 (bilingue)

### OUTILS & LOGICIELS

Analyse de données : Power BI, Microsoft office (**Excel avancé**) | Conception & présentation : Canva, PowerPoint