



HAJAR RAZIK

SENIOR BUSINESS DEVELOPER BTOB

CONTACT

- 📞 +33 6 26 28 89 90
- ✉️ razikhajar97@gmail.com
- 🌐 www.linkedin.com/in/hajar-razik

SOFT SKILLS

- Communication persuasive
- Orientation résultats
- Esprit de conquête
- Sens du client
- Leadership collaboratif
- Rigueur et organisation
- Adaptabilité

HARD SKILLS

- Prospection B2B
- Gestion complète du cycle de vente
- Négociation commerciale
- CRM & pipeline management
- Reporting & performance
- Vente consultative (SPIN, DISC, etc.)
- Linked Helper
- Sourcing (Lusha / Kaspr)

LANGUAGES

- Français : Bilingue
- Anglais : courant
- Arabe : Langue maternelle
- Turc : intermédiaire

EDUCATION

MBA : Management et Commerce

International

ISCID-CO

Master : Management et Marketing

International

Université du Littoral Côte d'Opale



PROFIL

Professionnelle expérimentée en développement commercial B2B, alliant sens stratégique et efficacité opérationnelle. Experte en prospection, gestion de projets complexes et optimisation de la performance commerciale. Passionnée par les solutions innovantes et la croissance durable orientée résultats.



WORK EXPERIENCE

FDV Partner / conseil

Janvier 2023 - Aujourd'hui

Senior Business developer BtoB

- Gestion et développement de deux portefeuilles clients stratégiques : Quant AI Lab (solutions Data, Risk & IA) et Greenworking (RH, QVCT, Leadership).
- Responsabilité du cycle commercial complet : prospection, qualification, proposition, négociation, closing et fidélisation.
- Pilotage du sourcing, suivi des leads et identification d'opportunités d'upsell et de cross-sell.
- Coordination des équipes marketing, consulting et direction pour assurer la cohérence des offres et la satisfaction client.
- Contribution directe à la croissance du chiffre d'affaires et au développement de nouveaux marchés (secteurs banque, industrie, luxe, énergie...).

Orange Business

Juillet 2023 - Avril 2025

Business Manager (Solutions SaaS - Région Grand Ouest)

Poste exercé dans le cadre d'une mission client au sein de FDV.

- Développement d'un portefeuille clients B2B (grands comptes et ETI) sur la région Grand Ouest, avec une croissance moyenne du chiffre d'affaires de +20 %/an.
- Vente de solutions SaaS à forte valeur ajoutée : cloud, cybersécurité, connectivité, outils collaboratifs.
- Gestion complète du cycle commercial : prospection, négociation, closing et fidélisation.
- Coordination des équipes avant-vente et delivery pour assurer la réussite des projets clients.
- Animation du plan de développement commercial et reporting régulier auprès de la direction régionale.

La compagnie aérienne Royal Air Maroc

2019 - 2020

Responsable du développement commercial (CDI)

- Développement et gestion d'un portefeuille clients B2B et B2C (agences, entreprises, institutions) avec une progression significative du chiffre d'affaires sur le marché local.
- Élaboration et mise en œuvre du plan d'action commercial en lien avec le marketing et le revenue management pour maximiser les ventes et la rentabilité.
- Suivi et pilotage des indicateurs de performance (CA, taux de remplissage, satisfaction client) et mise en place d'actions correctives ciblées.
- Management et animation d'une équipe commerciale : fixation des objectifs, accompagnement terrain, formation et motivation des collaborateurs.

AXA Assurance

2018- 2019

Responsable commercial (Stage)

- Conseil et vente de solutions d'assurance adaptées aux besoins clients.
- Suivi des contrats et fidélisation de la clientèle.
- Participation aux actions commerciales et à la négociation d'offres.



VOLUNTEER EXPERIENCE

Association Ailhas Vaucluse (Contre le harcèlement scolaire)

- Aide administrative et soutien aux actions locales.