



Nassima JERBOUH

Directrice de zone Ile-de-France

CONTACT

34 ans
07 64 40 56 56
Nassima.jerbouh@gmail.com
Marne la Vallée, Porte de Paris

PROFIL

Diplômée de plusieurs écoles, je suis passionnée par le développement commercial.

J'exerce dans ce domaine depuis 8 ans avec la rigueur qu'il requiert .

Je suis actuellement à la recherche d'une nouvelle opportunité au sein d'une structure pour laquelle mon savoir-faire et mes compétences contribueront à la réalisation de ses objectifs.

COMPETENCES

Proactive
Chalengeuse
Créative
Travail en équipe
Gestion de crise
Confiance

LANGUES

Français	●●●●
Arabe	●●●●
Anglais	●●●●○
Espagnol	●●●●○
Russe	●○○○○

FORMATION

- MASTER SPÉCIALISÉ – Management des structures et activités innovantes 2020-2022
KEDGE BUSINESS SCHOOL
- MASTER 2 – Direction du Développement commercial 2012-2014
WELLER INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL
- LICENCE – Sciences Politiques 2009-2012
UNIVERSITE PARIS 8

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE



DOMUSVI ILE-DE-FRANCE

2021 à aujourd'hui : DIRECTRICE DE ZONE ÎLE-DE-FRANCE DOMUSVI

MISSIONS

- Direction dizaines d'agences SAAD et SSIAD en Ile-de-France
- Contrôle qualité avec respect du cahier des charge ARS, des certifications HANDEO et AFNOR, Qali'SAP
- Elaboration de tableaux de pilotage d'agence (CA, MB, annualisation etc..).
- Appels d'offres, lien avec Conseil départemental et ARS, réponse dossier de dotations...
- Accompagner les Responsables et directeurs-trices d'agences
- Mise en place et le suivi du fichier de prospection
- Développement et suivi du réseau de prescripteurs
- Identifier, connaître et entretenir des contacts (professionnels de santé prescripteurs, clients privés, acteurs de l'emploi et de la formation)
- Participer à l'organisation des actions locales (forum, tracting, etc.) pour chaque agence
- Suivi des propositions commerciales : devis, relance prospects pour chaque agence
- Superviser le management des Directeurs-trices et coordinateurs-trices vis-à-vis des intervenantes de chaque agence •
- Participer à la construction des budgets avec son et veiller à leur atteinte pour chaque agence
- Respecter la politique budgétaire définie par la direction pour chaque agence ;
- Veiller à la rentabilité des dossiers pour chaque agence



VITALLIANCE - Boulogne, Crétel (France)

2017-2021 : DIRECTRICE D'AGENCE VITALLIANCE

MISSIONS :

- Ouverture d'agence
- Elaboration de devis
- Visite à domicile ; Recrutement d'auxiliaires de vie
- Gestion RH des salariés (entretiens, évaluations, entretien annuels, formations...) ;
- Edition des contrats de travail et de prestations
- Gestion de l'annualisation
- Prospection prescripteurs et entretien de la relation
- Organisation d'événements salariés et prescripteurs (déjeuner, gouter, sessions expertes, sessions de sensibilisation, réunion de coordination...)
- Elaboration de mises en demeures pour procédure de licenciement
- Contrôle qualité avec respect du cahier des charge des certifications HANDEO et AFNOR Elaboration de tableaux de pilotage d'agence (CA, MB, annualisation etc..). 2021
- Certification CAP HANDEO (seul SAAD du Val-de-Marne certifié)

OUTILS

Excel, Word, PowerPoint,
Outlook, Photoshop.

Logiciels spécialisés :
Apologic, Vitacenter,
Domino, Ximi
CRM, dashboard de



ONAPAR – Casablanca, Bouznika (MAROC)

2015-2016 : CHARGÉE DES RELATIONS PUBLIQUES - DIRECTRICE ADMINISTRATIVE ET FINANCIERE

MISSIONS :

- Création et maintien du cahier de charge
- Mise en place des objectifs annuels
- Rédaction des reportings
- Piloter les actions commerciales
- Négociation avec les clients
- Gestion du portefeuille client et fidélisation de la clientèle, Organisation d'événements marketing
- Recrutement, formation et management les commerciaux

LOISIRS

Voyages
Handball, Volleyball,
Natation
Théâtre
Cuisine



FIRM Forum de l'Immobilier Résidentiel Marocain – Clichy (France)

2014-2015 : RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

MISSIONS :

- Création et maintien du cahier de charge
- Mise en place des objectifs annuels
- Rédaction des reportings
- Piloter les actions commerciales
- Négociation avec les clients
- Gestion du portefeuille client et fidélisation de la clientèle, Organisation d'événements marketing
- Recrutement, formation et management les commerciaux

CHIFFRES 2014

CA: 2 113 596 €

Effectifs: 3

Evènements marketing : 3

CHIFFRES 2015

CA: 4 189 911 €

Evènements marketing : 8



**MINISTÈRE CHARGÉ DE LA COMMUNAUTÉ MAROCAINE
RÉSIDENT À L'ÉTRANGER – Rabat (MAROC)**

2011 : STAGE, CHARGÉE DE MISSION PÔLE SOCIAL ET ÉDUCATION

MISSIONS :

- Etude des demandes de financement d'organisations à but non lucratif en faveur de la diaspora marocaine à l'échelle internationale
- Mise en place de dispositifs pour favoriser la venue des diplômés marocains à l'étranger
- Organisation d'évènements favorisant une installation au Maroc d'expatriés, ...