



Contact

- 📞 06.23.51.65.05
- ✉️ Akramelbouatmanipro@gmail.com
- 🚗 Permis B

Compétences

- Phoning.
- Gestion de la relation Client (CRM).
- Prospection et Négociation Commerciale
- Maîtrise des outils Office (Word, Excel, PowerPoint).
- Maîtrise de l'art du pitch.

Soft Skills

- Esprit d'analyse et de Synthèse
- Dynamique
- Relationnel
- Autonome
- Adaptation
- Esprit d'équipe
- Organisation

Langues

- Français : Bilingue
Anglais : Niveau avancé
Arabe : Langue Maternelle

AKRAM EL BOUATMANI

Diplômé en Programme Grand École - Spécialisé Entreprenariat & Business Development

Jeune diplômé ambitieux avec une solide formation en **Programme Grande École** spécialité **Entreprenariat et Business Development** et 2 ans d'expérience en tant que **Prescripteur Commercial** chez Swiss Krono. Passionné par le développement commercial et la création de relations solides avec les clients.

Expériences Professionnelles

2023 - 2025

Prescripteur Commercial National en Alternance chez Swiss Krono (Sully-Sur-Loire)

- **Prospection** des architectes et menuisiers via différents canaux (Google, LinkedIn, réseautage, salons, etc...)
- **Enrichissement et mise à jour du CRM** : intégration de nouveaux prospects et suivi des interactions commerciales.
- Réalisation **d'appels téléphoniques** pour fixer des rendez-vous avec les **prospects**.
- **Formation des ATC et des clients** à l'utilisation et aux spécificités techniques des produits.
- Organisation autonome **des déplacements terrain** (12 rendez vous par semaine).
- **Prise des commandes, suivi logistique et traitement des litiges** auprès des négociés et GSB.

Décembre 2022 - Janvier 2023

Stagiaire Assistant Marketing chez BIC

- Participation aux visites commerciales et opérations de terrain sur divers canaux de distribution (**GMS, Papeteries, Distributions de détails et grossistes**).
- **Analyse des besoins** des points de vente et proposition de solutions pour optimiser l'implantation des produits BIC.
- **Analyse des performances** des campagnes marketing et élaboration de rapports pour optimiser les stratégies futures.
- **Collaboration** avec les équipes de vente pour maximiser l'efficacité des stratégies de merchandising.

Éducation

2022 - 2025

Programme Grande École - ISC Paris Campus Orléans

Spécialité Entreprenariat et Business Development

Programme basé sur l'Action Learning

2019 - 2022

Deug en Sciences et Techniques des activités physiques sportives (STAPS) - Université d'Orléans

Spécialité Management Sportif