



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, QualiSAP
- 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, Créteil (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, goûter, 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

LOISIRS

Voyages

Handball, Volleyball,

Natation

Théâtre

Cuisine



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



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, ...