

ALI RAJI

Business Developer | Développement Commercial

@ rajiali2206@gmail.com +212 6 65 48 95 88 | +33 6 26 66 42 79
📍 Paris – Disponible pour mobilité au Maroc



PARCOURS PROFESSIONNEL

Business Developer

VyTree

📅 Juill., 2021 - Juill. 2025 📍 Paris

Clients: Mercedes France Events, Seat Cupra, Danse avec les stars, Kia Motors, BigFlo et Oli, MTP Esport.

- Conception et mise en œuvre d'une stratégie de prospection commerciale multicanal d'élargir le portefeuille clients;
- Identification des opportunités de croissance et mise en place d'actions ciblées qui ont conduit à la signature de 5 contrats majeurs avec des clients stratégiques (secteurs B2B);
- Management et accompagnement d'une équipe de 10 commerciaux : définition des objectifs individuels, coaching, suivi de performance et mise en place d'un plan de formation continue;
- Pilotage de campagnes marketing digital (SEO, social media, campagnes sponsorisées) ayant permis d'augmenter la visibilité de la marque et de générer un flux qualifié de prospects;
- Suivi des indicateurs de performance clés (KPIs) : reporting régulier à la direction et recommandations stratégiques pour optimiser la performance commerciale et marketing;
- Collaboration transversale avec les équipes marketing et produit pour aligner les offres commerciales avec les besoins du marché;
- Négociation et conclusion de contrats complexes, incluant la définition des conditions tarifaires et la mise en place de solutions personnalisées pour répondre aux attentes des clients grands comptes;
- Participation active à la définition de la stratégie commerciale annuelle et accompagnement de la direction dans les prises de décision clés.

Retail Manager

Coton Doux

📅 Janv. 2020 - Juill. 2021 📍 Paris

- Encadrement opérationnel et développement des compétences d'une équipe de 15 collaborateurs (recrutement, formation, motivation et évaluation);
- Gestion complète du point de vente : suivi des stocks, mise en place du merchandising, et organisation des opérations promotionnelles;
- Définition et suivi des objectifs de vente individuels et collectifs, atteignant régulièrement les cibles fixées par la direction;
- Analyse des besoins et du comportement client afin de proposer des solutions personnalisées et fidéliser la clientèle;
- Contribution directe à l'optimisation du chiffre d'affaires du magasin, avec une progression notable grâce à l'amélioration de l'expérience client et à la mise en place de techniques de vente adaptées;
- Mise en place de procédures opérationnelles pour améliorer l'efficacité en magasin (rotation des stocks, gestion des inventaires, contrôle qualité);
- Réalisation de reportings hebdomadaires et mensuels auprès de la direction, incluant les performances commerciales, les indicateurs RH et les axes d'amélioration.

FORMATION

Master New Business Development Manager

Rennes School of Business

📅 2020 - 2022 📍 Rennes, France

- Programme accrédité EQUIS, AACSB et AMBA – Top 10 écoles de commerce en France.

Semestre d'échange international Universidad LaSalle

📅 2021 📍 Mexico City, Mexico

- Option New Business Development Manager.

Bachelor

ESGCI

📅 2019 - 2020 📍 Paris, France

- Option Commerce et Marketing.

COMPETENCES

Techniques:

Microsoft Office Suite, Google Suite, CRM, SDR, BDR, Lusha, LinkedIn Sales Navigator, ZoomInfo.

Managériales:

Gestion et animation d'équipes, pilotage d'objectifs, évaluation de performances.

Commerciales:

Négociation, Développement de portefeuille clients, Fidélisation.

CERTIFICATIONS

- LinkedIn Learning – Business Development Foundations.
- HubSpot Academy – Inbound Sales.
- Google Digital Garage – Fundamentals of Digital Marketing.

LANGUES

- Français : Courant
- Arabe : Courant
- Anglais : Avancé (TOEIC 810)
- Espagnol : Intermédiaire

CENTRES D'INTERET

- Football, Fitness, Course à pied, Padel, Voyage.