



# Amine MIRALI

Ingénieur responsable secteur commercial

## Informations personnelles

- [www.linkedin.com/in/amine-mirali/](https://www.linkedin.com/in/amine-mirali/)
- +33 7 58 50 43 17
- aminemirali@gmail.com

## Compétences

- Technique de négociation
- Analyse des fiches techniques
- Suivi de l'avancement projet client
- Gestion de performance commerciale
- Contractualisation
- Gestion de la relation client

## Qualités clés

- Communication
- Perseverance
- Rigueur et qualité de l'exécution
- Implication personnelle
- Organisation et autonomie

## Langues

- Arabe : langue maternelle
- Français : langue maternelle
- Anglais : Bilingue
- Espagnol : intermédiaire
- Allemand : intermédiaire

## Outils Informatique

- SAP
- Excel (VBA)
- Catia V5
- Minitab
- MS pack office

## Associatif

### Enactus 2015-2018

Membre et VP (entreprenariat social)

### Rotaract 2014-2018

Membre (Association à but non lucratif)

« Mon bagage à la fois technique et commercial, ma multiculturalité et ma capacité à m'adapter à des environnements en constante évolution sont mes points forts. Armé de ces atouts, je serai efficace sur les marchés nationaux et internationaux afin de comprendre vos clients et répondre à leurs besoins »

## Expériences Professionnelles

### Cahouet SAS

#### Responsable secteur Commercial



#### Juin 2024 – Aujourd’hui – Île-de-France, France (CDI)

- Gagner des parts de marché (CA)
- Gestion de relation clients et proposition d'offres commerciales adaptées au marché et au secteur.
- Etude des appels d'offres et gestion des offres en fonction des normes souhaitées
- Promotion commerciale et gestion des clients sur la zone Afrique
- Gestion d'un portefeuille de clients de 1,6M millions d'euros

### Flix SAS

#### Responsable secteur Commercial



#### Janvier 2021 – Juin 2024 - Troyes, France (CDI)

- Gagner des parts de marché (CA)
  - Gestion porte feuille client en Est France, Allemagne, Suisse, Autriche, Finlande, Turquie, République Tchèque, Slovaquie, Grèce, Maroc, Tunisie.
  - Gestion des relations à long terme avec les clients
  - Gestion des réclamations et mise en œuvre d'actions préventives
  - Développement de nouveaux articles dans le catalogue commercial
  - Prospection multi-support
  - Représentation sur les foires et salons
  - Collaboration et formation de plusieurs agents Conception d'offres commerciales
  - Développement de stratégies commerciales créatives
  - Elaboration de budgets annuels
  - Gestion d'un portefeuille de clients à l'international de 4,1 millions d'euros
- ✓ Réalisation de 120% des objectifs  
✓ Acquisition de deux nouveaux clients avec plus 530K€ de CA

### Lacoste Operation

#### Chargé de Relations Clients



#### Septembre 2019 – Avril 2020 - Troyes, France (CDD)

- Mise en place, analyses et amélioration des KPI's
  - Analyse et gestion des thématiques sensibles
  - Suivi de la relations clients / fournisseurs
  - Optimisation des flux d'informations
  - Gestion des non conformités
  - Mise en place d'un tableau de bord de suivi des indicateurs développement
- ✓ Réduction du lead time de 41 semaines à 34 semaine

## Parcours Académique

### École Nationale Supérieure d'Ingénieurs Sud-Alsace

2018-2019 – Master Mécanique des Matériaux

2017-2019 – Diplôme d'Ingénieur Textile et Fibres



### École Supérieure des Industries du Textile et de l'Habillement

2015-2017 – Diplôme d'Ingénieur : Génie Industriel

2012-2015 – Licence professionnelle: Gestion de la Chaine Logistique

