



Marouane Jalal

Business development

Gestion portefeuille client

B2B Prospection

Sens de l'écoute

Proactif

33 ans

Permis de conduire

✉ marouane.jalal92@gmail.com

📞 +33665261291

📍 France

CV réalisé sur DoYouBuzz

EXPÉRIENCES

Technico-commercial

IB CONNECT FRANCE - Depuis septembre 2022



Technico commercial

- Prospection commerciale : recherche de nouveaux clients et opportunités d'affaires
- Conseil technique : conseiller sur les produits ou services qui répondent aux exigences du client
- Élaboration d'offres commerciales : préparation des propositions commerciales
- Suivi des ventes : suivi des propositions commerciales
- Développement et fidélisation client : maintenir la relation avec les clients existants
- Veille concurrentielle : suivi des évolutions du marché,
- Formation technique : former les clients sur l'utilisation des produits
- Collaboration interne : collaboration avec les équipes techniques, marketing, support etc
- Rapports et suivi : tenu de rapports sur les activités de vente, prévisions, résultats etc

Sales development representative



Sightcall - Depuis juin 2022

- Création de bases de données prospects (à travers Sales Navigator, ZoomInfo et Lusha) ;
- Qualification des bases de données avec du cold calling/mailing (à travers Outreach : 50taine d'appels/jrs + mass mailing) ;
- Rendez-vous prospect pour présentation des solutions Sightcall + renseignement des critères BANT : Budget/Authority/Need/Timeline (à travers Teams/Skype/Zoom) ;
- Crédit d'opportunités pour les sales ;
- Objectifs : 5 leads qualifiés/mois

Responsable commercial mobilité professionnelle

Edenred - Depuis septembre 2021 - CDI - Malakoff



- Garantir l'organisation de l'activité commerciale carte carburant à travers :
- La prospection auprès de nouveaux clients (Leads entrants/salons/appels d'offres/développement réseau)
- Fidélisation client (Up sell en synergie d'équipes/ cross sell en augmentant le parc de carte)
- Participation aux salons (Flotauto 2021)
- Administratif (crm/propale/suivi client/etc)

Ingénieur commercial terrain

GROUPE UP KALIDEA - Septembre 2019 à septembre 2021 - CDI - Gennevilliers



- Suivi commercial, fidélisation et prospection sur un portefeuille client de 400 comités d'entreprise environ
- Détection de leads UP Sell ou CROSS Sell
- Travail en binôme avec les commerciaux sédentaire sur un portefeuille commun
- Des objectifs annuels d'environ 600 000€

COMPÉTENCES

Professionnelles & Personnelles

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">‣ Techniques commerciales‣ Techniques d'animation d'équipe‣ Gestion des stocks et des approvisionnements‣ Polyvalent, organisé, sens de l'écoute | <ul style="list-style-type: none">‣ Techniques de vente‣ Gestion administrative‣ Polyglotte et multiculturel‣ Gestion du stress et de l'échec |
|---|--|

Langues

- | | | | |
|-------------------------|--|---|--|
| ▸ Français (Courant) | | ▸ Anglais (niveau CECRL B2/ IELTS 6.5) | |
| ▸ Espagnol (Courant) | | ▸ Arabe (langue maternelle) | |

Informatique

- Bonne utilisation des logiciels : Microsoft Office / Microsoft Dynamics / Salesforce / Teams, Zoom, Skype / Outreach / Zoominfo / Lusha / SalesNav / Linkedin

FORMATIONS

Master 2 de l'École de Management de Normandie

Septembre 2014 à 2018

Programme d'échange universitaire au Mexique à Universidad de Guadalajara CUCEA

BTS délivré par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Seine et Marne

Septembre 2011 à juin 2013

"École Française des Affaires" Diplôme : Chargé de la gestion et de l'activité commerciale de l'entreprise

Baccalauréat Sciences Économiques

2009 à 2011

CENTRES D'INTÉRÊT

Cuisine

Passionné de cuisine

Voyages

Voyageur habituel (backpacker : différents pays en Europe en Amérique et en Afrique)

Sport

- Membre d'un club de VTT et triathlète amateur
- Ancien vététiste professionnel pendant 3 ans
- Natation amateur (3*/semaine)
- Randonnée : ascension du Grand Atlas "MONT TOUBKAL 4167m" (2ème point culminant d'Afrique)