

AMINE BELFALAH

Commercial Terrain



PROFIL

Commercial dynamique avec plus de 5 ans d'expérience dans la prospection, la gestion de comptes et la fidélisation client. Expert en négociation, gestion des relations commerciales et suivi des commandes, avec une capacité à atteindre et dépasser les objectifs de vente. Maîtrise des outils de gestion commerciale et du suivi des règlements, réduisant les délais de paiement de 20%.

CONTACT

+212 7 77 20 13 16

Kénitra, Maroc

aminebelfalah01@gmail.com

COMPÉTENCES

- Techniques de vente et de négociation
- Gestion de portefeuille client & prospection commerciale
- Gestion des règlements et des paiements
- Analyse des besoins clients et solutions sur mesure
- Excellente communication et relation client

OUTILS & LOGICIELS

- CEGID, Sage (gestion commerciale et suivi de stock)
- Pack Office (Excel, Word, PowerPoint)

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Commercial Terrain | | 2021 - Aujourd'hui

Medidis Groupe

- Développement et gestion d'un portefeuille de clients stratégiques .
- Prospection et acquisition de nouveaux clients .
- Présentation et démonstration des produits, adaptées aux besoins des clients.
- Négociation et conclusion des ventes avec une augmentation du taux de conversion de +25%.
- Gestion des Grandes et Moyennes Surfaces (GMS) et visites hebdomadaires.
- Assurer les commandes avec les chefs de rayons pour optimiser l'approvisionnement.

Commercial | | 2019 - 2020

Medrach Global

- Négociation et closing des contrats avec un taux de satisfaction client de 95%.
- Suivi administratif et gestion des contrats pour assurer une relation client optimale.
- Conclure les ventes en s'assurant de la satisfaction client. Assurer un suivi régulier pour renforcer la fidélité du client..

FORMATION

Université Ibn Tofail, Kénitra

Licence fondamentale

Gestion Comptable (2021 - 2022)

Lycée Abderrahman Nacer, Kénitra

Baccalauréat

Sciences Économiques et Gestion (2017 - 2018)

Langues

- Français : Courant
- Anglais : Intermédiaire (B1)

