



HASSEN BOUDHINA

ATTACHÉ COMMERCIAL

CONTACT :

☎ +216 96 010 510

📍 03 Rue Medina Ksar Said Bardo
2009 - Tunisie

✉ hassen.boudhina@tunisiatelecom.tn

FORMATION :

Diplôme des études supérieures technologiques
en techniques de commercialisation en 2009
Institut Supérieur des Etudes Technologiques
du Radès

Certificat du Baccalauréat en sciences
mathématiques en 2006
Lycée secondaire Bardo

Permis de Conduire type « B » en 2005

LANGUES :

- ✓ Arabe : Langue maternelle
- ✓ Français : Avancé
- ✓ Anglais : intermédiaire

COMPETENCES :

- ✓ Polyvalence
- ✓ Capacité d'adaptation
- ✓ Communication
- ✓ Sens du relationnel

PROFIL :

Attaché commercial au sein de groupes Tunisie Télécom, j'assure la prospection des clients, l'assistance en ligne et je propose les nouveaux services de notre entreprise, aussi j'ai travaillé en tant que responsable commercial dans la société « Metrocall » et « CMC » et maintenant je suis à la recherche des nouvelles opportunités.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES :

Groupe Tunisie Telecom : Attaché Commercial

Avril 2013 - Présent

04/2013 --> 12/2017 : Attaché Commercial au Groupe Tunisie Telecom (Chargé de clientèle, Réception des appels, Traitement des réclamations, Assistance en ligne, Gérer et développer le portefeuille des clients, Prospecter de nouveaux clients et Proposer de nouveaux services ou offres aux clients pour les fidéliser).

- Avril 2013 – Novembre 2014 : Service Mobile
- Décembre 2014 – Décembre 2017 : Polyvalence Fixe et Mobile
- 01/2018 →Présent : Service technique (je travaille sur la nouvelle installation des fibres optiques pour les bâtiments (câblage, assemblage et raccordements aux boîtiers), et la réparation de tous types de dérangement avec notre sous-traitant "SOTETEL")

Société Metrocall : Responsable Commercial

Septembre 2012 – Avril 2013

Responsable commercial : Metrocall est une société de métrologie qui fait l'étalonnage et l'équilibrage de tous les équipements industriels, alors ma mission est d'assurer la prospection et le développement de nouveaux marchés (Je me déplace au client pour connaître ces besoins, ensuite je prépare la commande et transmettre le dossier à l'équipe technique pour faire l'étalonnage et enfin je contacte le client pour connaître sa satisfaction et s'assurer de la qualité des services qui lui sont fournis) aussi j'apporte de nouveaux clients pour élargir notre part dans le marché et j'assure les objectifs commerciaux à court, moyen et long terme.

Compagnie Méditerranéenne de Commerce : Responsable Commercial

Septembre 2010 – Aout 2012

Responsable commercial : la Compagnie Méditerranéenne de Commerce est un établissement qui vend toutes les fournitures et les équipements pour le secteur textile, alors ma mission est de contacter les clients pour connaître leurs besoins et ce qui leur manque en équipements puis-je les leurs fournis, aussi je propose également la présentation d'autres nouveaux matériels que l'entreprise peut avoir besoin (Exemple: la compagnie à lancé une nouvelle gamme des tubes néants économiques qui peuvent réduire la consommation d'énergie jusqu'à 40%, alors je fais la présentation de ce produit et j'essaie de convaincre le client à travers une démonstration sur site) aussi je dois gérer et développer le portefeuille des clients existants et entretenir des contacts réguliers avec ceux-ci en vue de les fidéliser

Office Nationale des Postes : Agent de Guichet

Juin 2009 – Septembre 2009

Agent de guichet : J'assure toutes les opérations postales depuis l'envoi des mandats, le remboursement des pensions de retraite et le règlement de diverses factures... en plus de la préparation et de l'envoi des courriers au centre de distribution, qui mais à sa charge le processus de distribution.