



SALWA ELHASSAD

Manager

FORMATIONS

2018/2019: 3^{ème} année licence option Marketing à l'école ESSEM « ÉCOLE SUPÉRIEURE DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET DE MANAGEMENT ».

2017/2018: 2^{ème} année tronc commun option science économique à l'école ESSEM « ÉCOLE SUPÉRIEURE DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET DE MANAGEMENT ».

2016/2017: 1^{ère} année tronc commun option science économique à l'école ESSEM « ÉCOLE SUPÉRIEURE DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET DE MANAGEMENT ».

2015/2016: Baccalauréat option sciences expérimentales série-SVT-Mention A.BIEN.

CONTACT

+212-633489366

Réz.ezzaytouna av FA bloc C n°5

salwaelhassad1209@gmail.com

COMPETENCES

- Pack office
- Photoshop
- Office

LANGUES

- Espagnol : notions de bases
- Français/Arabe/Turque : bonne maîtrise
- Anglais : intermédiaire

PROFIL

Après 3 ans d'études à ESSEM L'école Supérieure Des Sciences Economiques et de Management à Casablanca et quelques expériences professionnelles dans des domaines différents. Je souhaiterais aujourd'hui rejoindre une nouvelle équipe au sein de laquelle je saurais être force d'exécution et atteindre les objectifs fixés.

EXPERIENCE

Octobre 2021-Mai 2023

Gérante d'un centre de beauté

MATRIOCHKA BEAUTY

- Encadrement et coordination du personnel
- Gestion de la relation clientèle
- Le suivi de l'état des stocks
- Gestion de caisse
- Gestion des réclamations
- Développement de chiffre d'affaires
- Réalisation d'actions Marketing et publicitaire
- Présentation des prestations et respect des règles d'hygiène et de sécurité

Juillet 2020-Aout 2021

Responsable Commerciale

BATISSE INGENIEURIE

- La prospection par téléphone et sur terrain
- La gestion et le développement du portefeuille clients
- Le suivi commercial des clients
- L'orientation des clients vers la solution la plus adaptées
- La gestion des réseaux sociaux de l'entreprise
- La création et la mise à jour des outils marketing et de communication

Janvier-Juin 2020

Responsable Marketing

AHL

- La prospection et la fidélisation des nouveaux clients
- La gestion des pages des réseaux sociaux
- Le suivi commercial des clients
- La création des posts Facebook et Instagram
- La création des offres commerciales

Mai-Juin 2019

Service Commercial

AGECAP

- La relance des clients : Les impayés.
- L'étude de marché : Secteur scolaire (les écoles).
- La prospection de l'offre RC scolaire.

Février 2018

Service Ressources humaines

CREDIT DU MAROC

- Suivi des dossiers des nouvelles recrues.
- Préparation des contrats de travail.
- La collecte d'information et la préparation des dossiers pour la déclaration des avantages sociaux.

Février 2017

Service Comptabilité

POLY MATOS

- Saisie des factures dans le système de l'entreprise.
- Classement des factures selon les relevés des clients.
- Classement des bons de transport selon leurs dates.