



# Ghizlane AI SSI

Organisée, Autonome et goût de la performance. Après 5ans d'études à l'école Supérieure De Gestion et plus de 4ans d'expérience dans le secteur des achats - vente

Je souhaiterais aujourd'hui rejoindre une nouvelle équipe au sein de laquelle je saurais être force d'exécution et atteindre les objectifs fixés.

## COORDONNÉES

6 Rue Plage Badisse  
Mediterranee 1 ZI L.69  
ET.3 N.11, 90000, Tanger

06 17 38 29 29

Aissighislaine@gmail.com

## COMPÉTENCES

- Achat-vente
- Microsoft Office
- Curiosité
- Résistance au stress
- Écoute Active
- Rigoureuse

## LANGUES

Français

Courant

Anglais

Intermédiaire

Arabe

Langue maternelle

## CENTRES D'INTÉRÊT

Décoration et peinture

Pratique de la natation

## PARCOURS PROFESSIONNEL

### Responsable des achats

Interload Service Maroc - Tanger - CDI

- 05/2017 - 05/2019
- Recueillir annuellement les besoins de la part de l'ensemble des processus de l'établissement en matériels, fournitures et services;
  - Demander des devis aux fournisseurs
  - Négocier les achats avec chaque fournisseurs
  - S'informer sur de nouveaux fournisseurs potentiels
  - Définir les conditions de commande, livraison, paiement
  - Etablir les bons de commandes en fonction du budget disponible et des prix
  - Contrôler les factures, régler les litiges
  - Suivre et contrôle des délais de paiement auprès de l'entité financière
  - Etablir et tenir à jour le fichier fournisseurs
  - Organiser les achats non programmés
  - Conserver les documents relatifs aux matières commandées et aux dossiers fournisseurs
  - Elaboration et suivie des tableaux de bord des Achats.
  - Evaluer la qualité des fournisseurs
  - Rechercher de nouveaux fournisseurs pour des investissements, des produits ou services.

### Commerciale Terrain

Sodipress - Casablanca - CDI

- 07/2016 - 03/2017
- Prospection et fidélisation de nouveaux clients potentiels
  - Le conseil et l'information sur la prestation de service
  - Le suivi de la relation client à intervalles réguliers
  - Représentation de l'entreprise sur des salons professionnels, tenue du stand et accueil des visiteurs, prise de commandes, développement de mon réseau.
  - Réalisation de démonstrations service auprès des clients pour faciliter la prise en main (utilisation, mode de fonctionnement).
  - Reporting pour le suivi des ventes, participation aux réunions d'équipe

### Commerciale

Fatchim - Casablanca - CDI

- 01/2014 - 06/2016
- Prospection téléphonique et terrain afin de développer le portefeuille clients, ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise.
  - Suivi de la satisfaction client, enquête sur les nouveaux besoins, établissement d'offres adaptées.
  - Gestion des dossiers clients, rassemblement et vérification des documents transmis, mise à jour des données.
  - Participation aux réunions d'équipe pour échanger sur l'activité commerciale, partage des retours clients (remarques, objections ...).
  - Préparation des visites clients pour maximiser la réussite des entretiens, développement d'un argumentaire commercial ciblé et efficace.

## FORMATION

09/2009 - 07/2013

Bac+5 Gestion Commerce

ESG Maroc - Casablanca

09/2007 - 07/2008

Baccalauréat Sciences Economiques

Lycée Californie - Casablanca

