



NABIL KARTI

Business Development Representative

- ✉ nabilkarti@outlook.de
- ☎ +212 718 425 363
- 🏠 Lot. Taibya Nr. 463, 14070 Kenitra
- 🇩🇪 Allemande/Marocaine
- 🌐 [linkedin.com/in/nabil-karti](https://www.linkedin.com/in/nabil-karti)

COMPÉTENCES

Compétences en communication

Leadership

HR Management

Coaching, Mentoring

CRM Salesforce

SAP ERP

Digital Marketing

Microsoft Office

Power BI

Intelligence Artificielle

LANGUES

Allemand

Arabe

Anglais

Français

PROFIL

Points forts :

Professionnel chevronné du développement commercial : plus de 12 ans d'expérience dans divers secteurs, démontrant une large compréhension de la dynamique du marché et des stratégies de croissance.

Défenseur du développement des talents : Capacité avérée à encadrer et à conseiller les employés, à favoriser leur développement professionnel et à libérer tout leur potentiel.

Expertise en matière de ressources humaines : Compétent dans l'élaboration de stratégies personnelles efficaces et dans l'épanouissement des talents au sein des organisations.

Compétences supplémentaires :

Maîtrise de l'allemand : Professeur d'allemand certifié, ce qui constitue un atout unique et précieux pour le développement des affaires internationales ou le recrutement de talents sur les marchés germanophones.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Business Development Representative de févr. 2024 à ce jour
Leyton, Casablanca

- Génération de leads et prospection
- Développement des relations et gestion de compte
- Présentation et proposition de vente

Corporate German Trainer (Remote) de mars 2024 à ce jour
Académie Allemande, Casablanca

- Dispenser des sessions de formation vidéo en direct à un apprenant ou à un groupe par session
- Rédiger des rapports de cours pour les groupes d'apprenants afin de documenter ce qui a été couvert dans chaque session.

Continuing Professional Development de mars 2023 à déc. 2023
IBB - Weiter mit Bildung, Essen

Sales Manager B2B de sept. 2018 à mars 2023
Vodafone Enterprise, Recklinghausen

- Identification et maximisation des opportunités de vente, amélioration de la fidélisation des clients, leadership axé sur les objectifs, environnement de vente attrayant, gestion efficace des tâches, expertise en point de vente.

CERTIFICATS

Environnement de travail
numérisé 4.0
oct. 2023

Diploma in English Language
Studies for Business and
Tourism
juil. 2023
Alison Academy

Social Media Manager IHK
juin 2023
Oldenburgische Industrie und
Handelskammer

Professional Emotion,
Life/Business Coach
mai 2023
Alison Academy

Psychologie
mai 2023
University of Yale

Digital Marketing Management
mai 2023
Hupspot Academy

Digital Marketing & E-
commerce
avr. 2023
Google Academy

Deutsche Sprachprüfung für
Hochschulzugang
sept. 2005
**Universität Duisburg-Essen
(DSH-Zeugnis C2)**

Zentrale Mittelstufenprüfung
juil. 2004
**Zentrale Mittelstufenprüfung
(Goethe-Zertifikat C1)**

Zertifikat Deutsch
oct. 2003
(Goethe-Zertifikat B1)

Inside Sales Representative D-A-CH B2B
Dell Inc., Casablanca

de avr. 2018 à juil. 2018

- **Identifier de manière proactive les besoins des distributeurs, collaborer sur la gestion des commandes et la résolution des problèmes, fournir des mises à jour et des communications en temps opportun, offrir une formation et un encadrement pour l'équipe de mise à niveau du service, et garantir la fourniture d'informations complètes sur les produits/services.**

Customer Service Representative
Uber, Casablanca

de janv. 2016 à avr. 2016

- **Répondre aux demandes et problèmes des clients via différents canaux, résoudre les problèmes et les plaintes, gérer les commandes et les retours, offrir des conseils sur les produits/services et assurer une gestion précise des données clients.**

Retail Store Manager

de août 2014 à déc. 2015

Desigual INTS It's not the same Germany GmbH, Ochtrop

- **Superviser les opérations commerciales quotidiennes, y compris le suivi des ventes, la gestion des stocks et l'efficacité opérationnelle, tout en gérant les employés, en mettant en œuvre des stratégies de vente et de marketing pour la croissance, en veillant à la satisfaction des clients et en respectant les politiques et réglementations de l'entreprise.**

Retail Store Manager

de mai 2010 à juil. 2014

Bestseller GmbH, Essen

- **Gérer le personnel par le recrutement, la formation, l'évaluation et la motivation, superviser la gestion des stocks, garantir un excellent service à la clientèle, surveiller le développement commercial et les finances, et mettre en place des campagnes de promotion des ventes pour stimuler la croissance et les revenus du magasin.**

FORMATION

**Qualification supplémentaire pour les
enseignants d'allemand langue étrangère
DaF/DaZ**

juil. 2023

IBB Weiter mit Bildung, Essen

Diploma in Mental Health

déc. 2023

Alison Academy

Diploma in Human Resources (HR)

juil. 2023

Alison Academy

Économie

de oct. 2005 à sept. 2012

Universität Duisburg-Essen, Essen
Diplôme Économie (Dipl. -Öko.)

**DSH-Deutsche Sprachprüfung für den
Hochschulzugang**

de avr. 2005 à sept. 2005

Universität Duisburg-Essen, Essen

Études Germanophones

de oct. 2003 à févr. 2005

Universtité Mohammed V, Rabat

Baccalauréat

de sept. 1990 à juin 2003

Lycée Abdel Rahmane Nacer, Kenitra