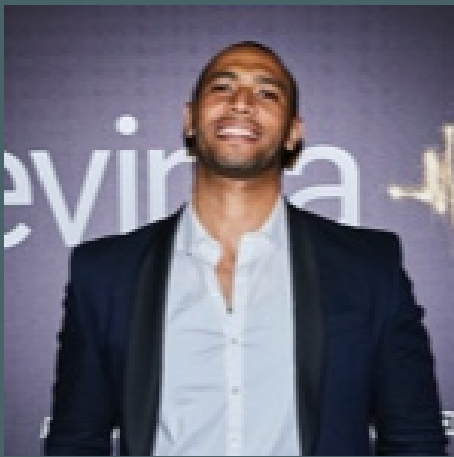




COORDONNÉES

-  Boulevard Yacoub El mansour ETG 2
Maarif, Casablanca
-  0664064962
-  Rachid.sbita2@gmail.com

COMPÉTENCES

- Travail en équipe
- Dynamisme
- Adaptabilité
- Créativité
- Motivation
- Gestion des conflits
- Techniques de vente
- Respect des règles
- Négociation

LANGUES

Arabe

Langue maternelle

Français

Courant

Anglais

Intermédiaire supérieur (B2)

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Voyage
Sports
Cinéma

Rachid SBITA

BUSINESS DEVELOPPEMENT MANAGER

PROFIL PROFESSIONNEL

Autonome et enthousiaste, mes premières expériences m'ont permis de renforcer mes acquis et d'appréhender les différents outils et techniques de Management et technique de vente. En quête de nouveaux challenges, je souhaite rejoindre une organisation à laquelle je pourrais apporter mon dynamisme et mon goût du challenge.

PARCOURS PROFESSIONNEL

Apporteur d'affaire 06/2022 - Actuel
Freelance - Casablanca

- Intermédiaire dans le cadre de négociations entre vendeurs et acheteurs sur des prix de biens et des accords.
- Négociation des contrats fournisseurs.
- Gestion de la communication digitale, création des contenus web .

Sales manager 05/2018 - 04/2022
Avito.ma, Immobilier - Casablanca, Maroc

- Management d'une équipe de 7 personnes, gestion des plannings, définition des objectifs de travail, suivi de la production, animation des réunions de travail, réalisation des entretiens annuels.
- Suivi de performance et des KPI de chaque compte et chaque membre de l'équipe
- la supervision de toutes les activités qui sont liées au développement commercial de mon équipe dans mon périmètre.
- Atteindre les objectifs fixés par la direction

Chef d'équipe commerciale 02/2015 - 05/2018
Avito.ma - Casablanca, Maroc

- Suivi de performance et des KPI de chaque compte et chaque membre de l'équipe
- la supervision de toutes les activités qui sont liées au développement commercial de mon équipe dans mon périmètre.
- Atteindre les objectifs fixés par la direction

Conseiller commercial 10/2013 - 02/2015
Avito.ma - Casablanca, Maroc

- Gérer les catégories Real estate ,High Tech , Maison & Electroménager automobile, meubles et décoration, services et entreprise, ventes en gros
- Atteindre les objectifs fixés par la direction
- la prospection de nouveaux clients
- Traitement des appels entrants du SAV et réponse aux demandes de renseignements des clients, gestion des réclamations,
- Communication avec les clients pour mettre les comptes au niveau de recouvrement.

Agent administratif 04/2013 – 07/2013

Gras savoye courtier d'assurance – Casablanca, Maroc

- Saisie et classement de documents variés, tels que budgets, comptes rendus, devis, etc., à l'aide des outils de gestion.

S.A RODA MAROC – Casablanca, Maroc

03/2012 – 04/2012

- Gestion des stocks, commandes de matériel, réception et vérification du contenu des livraisons.

Stagiaire commercial

01/2011 – 02/2011

VPM Pharma Casablanca

- Suivi de la satisfaction client, enquête sur les nouveaux besoins, établissement d'offres adaptées.

FORMATION

Manager au leader : Management et leadership , 03/2020 – 04/2020

CNAM – En ligne

Certificats fondamentaux du marketing numérique : Marketing

numérique , 04/2020 – 05/2020

Ateliers numériques – En ligne

Licence professionnelle : Technique de vente et relation clientèle, 2012 – 2013

Université Hassane 2 – Casablanca, Maroc

Technicien spécialisé en commerce : Commerce international, 2010 – 2012

Institut supérieur de technologie appliqué ISTA – Casablanca

Baccalauréat : Sciences Economiques, 2009 – 2010

Lycée Moulay Idriss – Casablanca