

Rajaa GUENNOUN

36 ans

Célibataire

Permis de conduite B

06 00 69 56 98

rajaa.guennoun@gmail.com

Maarif-Casablanca

Responsable Marketing et Ventes



FORMATIONS

2007- 2010:

Cycle ingénieur d'Etat à l'**ESITH**, Option **Chef de Produit Marketing**, Casablanca.

2004-2007:

Classes préparatoires **MPSI : Ibn Ghazi**, Rabat.

2003-2004:

Sciences mathématiques, lycée Moulay Rachid à Erfoud.

COMPETENCES

DOMAINES :

Marketing: analytique et opérationnel
Marketing Digital
Gestion d'équipe/Commerce
Gestion de point de vente/Merchandising
Gestion de la relation client
Communication/Publicité
Gestion de projets
Management stratégique/Benchmarking

INFORMATIQUE:

Excel / Word / Power Point / Sphinx

LANGUES:

Arabe (langue maternelle)
Français (courant)
Anglais (bon niveau)
Espagnol (notions de base)

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

ATOUTS:

Facilité d'intégration et d'adaptation,
Organisation du travail,
Sens de l'écoute,
Esprit d'analyse et de synthèse,
Esprit d'équipe,
Sens de responsabilité,
Persévérance.

CENTRES

D'INTERETS :

Aquagym, décoration,
jeux de réflexion, art culinaire

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Aout 2010 à Avril 2022: Responsable Marketing et Ventes chez la **SCIAE**, Société Commerciale et Industrielle d'Ameublement Européen, à Casablanca :

Réalisations : Gérance du Showroom de la **SCIAE** pendant 5 ans
Gestion de Projets d'aménagement
Encadrement des stagiaires de l'**ESITH**

Elaboration de la stratégie Marketing
Mise en place des actions Marketing et Merchandising visant la promotion des ventes,
Elaboration du plan de communication,
Veille concurrentielle, Benchmarking,
Suivi et analyse des ventes,

Prospection de fournisseurs de produits (Accessoires décoratifs) complétant notre gamme de produits,
Gestion d'une équipe commerciale,
Gestion de projets d'aménagement,
Gestion de la relation client,
Décoration d'intérieur.

2009/2010: Stage de fin d'étude de 4 mois au sein de **Meubles&Plaisir**.

Sujet : Remise à niveau Marketing et Merchandising du showroom :

Etude du marché d'Ameublement : Analyse de la demande et de la concurrence...

Création d'un nouveau concept magasin,

Elaboration d'une stratégie de fidélisation de la clientèle.

Elaboration d'un plan de communication,

2008/2009: Stage de deux mois au sein d'une agence de communication **ALLO TECH** à Casablanca

Sujet : Amélioration de la stratégie Marketing d'**ALLO TECH**.

2007/2008: Stage d'observation d'un mois au sein d'**ITEX** à Casablanca.