



Ayoub AMIRA

Passionné par le Marketing et la gestion commerciale avec une expérience solide dans la gestion des comptes clients, des stratégies commerciales et de la force de vente.



+ (212) 6-88-19-96-94



ayoubamira797@gmail.com



Mobilité : MAROC

Langues

- **Français:** Bilingue
- **Anglais:** Maîtrise
- **Espagnol:** Intermédiaire

COMPÉTENCES CLÉES

- Management de Projet
- Veille concurrentielle
- Analyse de Marché
- Gestion des Ventes
- Business Developpment
- Analyse des performances

OUTILS INFORMATIQUES ET DE GESTION

- Pack Office
- Sage 100
- Canva Pro
- Odoo
- Microsoft CRM 2015
- PowerBI

Linkedin.com/in/amira.ayoub/

- Master en Marketing et Actions Commerciales Ecole Nationale de Commerce et de Gestion d'El Jadida / Maroc (2021) Baccalauréat option Economie générale et gestion (Mention assez bien) -
- Lycée ENNOUR à EL JADIDA /Maroc .

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Consultant marketing freelance

Au sein du département commercial, en charge de la gestion de comptes clients

- Collaboration avec plusieurs clients, développer et exécuter des stratégies marketing efficaces.
- Création de campagnes publicitaires ciblées sur les médias sociaux pour accroître la notoriété de la marque et générer des conversions.
- Suivi et analyse des résultats des campagnes, avec ajustements réguliers pour maximiser le retour sur investissement.

Responsable Commercial et Marketing Junior, Doukkala center for scientific research ,training and soft skills

- Réalisation des études de marchés et de marketing
- Analyse et la mise en œuvre des politiques de communication internes et externes .

Consultant CRM - Marsa Maroc (Activité portuaire)

Stage de Fin d'Etudes 2021-2022 (5 Mois)

Au sein du service commercial et facturation, en charge de la gestion de la relation client :

- Traitement des demandes clients pendant l'accostage des navires commerciaux.
- Suivi des principaux indicateurs de satisfaction client : Délais de traitement des navires, Niveau de sécurité, Disponibilité des terminaux portuaires...
- La mise à jour de la base de données CRM : les détails de facturation, les préférences en matières de services, les informations Clients
- Animation du canal de communication : Les espaces d'amarrage disponibles,
- Préparation des réunions présentielles et en visioconférences avec les clients

Projet fin d'études "La mise en place d'une stratégie Marketing basée sur les comptes stratégiques pour une expérience client améliorée en B2B."

Principe : ACCOUNT BASED MARKETING . La mise en place de la stratégie et la sélection des clients clés . La préparation et la personnalisation du contenu marketing en B2B . Analyse et optimisation des indicateurs de performance (KPI)

Assistant Responsable Marketing - Agence de placement CMSP

Stage d'Approfondissement 2020-2021 (3 Mois)

Au sein du service commercial, en charge de la mise en place d'une stratégie de fidélisation des intérim :

- Organisation d'une série d'entretiens avec des intérim afin de comprendre leurs besoins et leurs attentes.
- Renforcer la présence de l'entreprise sur les différents réseaux sociaux Facebook Instagram LinkedIn
- Elaboration d'un benchmark concurrentiel afin d'évaluer l'amélioration du processus de fidélisation

Résultat : - Amélioration du taux de recommandation de 3 points

- Amélioration du taux de rétention de 5 points

Assistant Chef de Produit - La Banque Centrale Populaire

Stage d'initiation 2018-2019 (2 Mois) Agence Mohamed V

Au sein du service commercial, en charge du développement des produits Etudiants :

- Préparation des sondages adéquats à la cible marketing
- Participation à la gestion quotidienne des produits bancaires
- Contribution à la gestion de la relation client en répondant à leurs question, en résolvant leurs problèmes et en recueillant leurs commentaires pour améliorer les produits et les services.
- Préparation des réunions de négociation avec les parties prenantes