

CHAIMAE BOUZID

Sales Account Manager

☎ 00212-648577026 @ chaimae.bouزيد89@gmail.com 📍 Salé, Maroc

PROFIL

Sales Account Manager expérimentée et motivée avec plus de trois ans d'expérience dans le même poste, assurant le développement du chiffre d'affaires et des nouveaux comptes. Collaboration efficace avec les équipes internes et externes pour atteindre les objectifs et faire avancer le cycle de vente de l'entreprise. Une gestionnaire de comptes forte et agile avec la capacité de prendre des décisions dans un environnement complexe et imprévisible.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Formatrice - Consultante 10/2020 - Present

MINDTECH

Rabat

- Gestion commerciale, CRM, Techniques de ventes.
- Marketing stratégique et Marketing Digital.
- Management de projet et d'équipe.
- PNL et prise de parole en public.

Inside Sales Account Manager 02/2017 - 03/2020

DELL EMC

Casablanca

Ingénieure Commerciale : Gestion d'un portefeuille clients grands comptes:

- Développer un chiffre d'affaires: Vendre et promouvoir l'offre de produits et Services Dell sur une cible de clients grands comptes français (B to B).
- Assurer la qualification et le suivi des comptes issus des opérations de marketing direct par téléphone.
- Assurer le reporting sur l'activité des ventes.
- Collaborer avec les équipes tant internes qu'externes.

Gestion de projet e-commerce 01/2015 - 03/2017

Freelance

Rabat

- Gestion d'un portefeuille clients dans le cadre d'un commerce en ligne.
- Importation et commercialisation de différents produits via COD & Dropshipping.
- Développement et Gestion de la communauté en ligne.
- Gestion de l'e-réputation & Marketing Digital.

Stage Chef de Projet Marketing 07/2014 - 09/2014

Richbond

Rabat

- Veille concurrentielle : Réalisation d'un Benchmark sur terrain et sur internet.
- Elaboration stratégie Réseaux Sociaux.
- Elaboration stratégie Street Marketing.
- Innovations des produits Richbond déjà existants + Lancement de nouveaux produits.

Chef de Projet Commercial et Marketing 01/2011 - 04/2011

BCI Food

Rabat

- **Mission** : Elaboration d'une stratégie marketing/communication pour la promotion de vente des produits de BCI Food.
- Visites sur terrain + Etude et analyse du marché.
- Gestion du trade marketing.

COMPÉTENCES

Relation client – CRM ·

Techniques de vente / Negociation ·

Analyse et Gestion des données ·

Reporting ·

Marketing stratégique / Digital ·

Microsoft Office ·

Esprit d'équipe / Agilité.

LANGUAGES

Anglais Courant ●●●●●

Français Bilingue ●●●●●

Arabe Maternelle ●●●●●

EDUCATION

Master en Marketing et Développement Commercial.

Ecole Nationale de Commerce et de Gestion (ENCG)

2012 - 2014

Settat

BAC + 3 en Administration des Entreprises.

Hautes Etudes Commerciales (HEC)

2008 - 2011

Rabat

Baccalauréat option Sciences Economiques et de Gestion.

Lycée Technique

2005 - 2008

Salé