

SOURIA BEDJAOUI

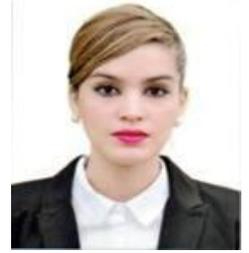
Dubai, Emirats Arabes Unis • + 971-56 112 5988
souria_nina123@outlook.fr

Détails personnels:

<https://www.linkedin.com/in/souria-bedjaoui/>

Statut du visa: emploi résident Dubai UAE LLC

30 novembre 1990 • algérienne • Célibataire



5 ans d'expérience professionnelle de la direction client, à l'aise de travailler dans un environnement de travail rapide, pratique et axé sur la croissance et possédant une capacité éprouvée à contribuer au développement et au succès d'une organisation en jouant un rôle actif dans l'équipe du service client, en appliquant mon service client et compétences de gestion pour délivrer une excellente image de l'organisation et la satisfaction du client.

Dans l'attente de travailler dans un poste où j'augmenterai les gains en termes de rentabilité, de croissance des revenus et de part de marché en utilisant mon expertise éprouvée dans:

- Service Clients
- La conscience commerciale
- Gestion de la relation client
- Leadership / formation et développement du personnel
- Compétences comptabilité / Outils Microsoft
- Communication et compétences interpersonnelles
- Capacité à créer et livrer des présentations
- Capacité à négocier / conclure des accords et à traiter les plaintes ou les objections
- Motivé et axé sur les objectifs
- Passionné de vente
- Maturité et confiance

PROFESSIONNEL EXPÉRIENCE

[Bijoux Jawhara Dubai, Émirats Arabes Unis](#)

2021-2023

Conseillère en bijoux, Accueillir les clients, écouter les besoins des clients, offrir des informations sur les produits disponibles, aider les clients à prendre des décisions, conclure des ventes, emballer et emballer des achats, et fournir des informations sur notre entreprise et nos garanties.

Mon rôle était de générer, vendre, négocier, conclure et sécuriser de nouvelles opportunités commerciales par le biais d'appels à froid et d'atteindre mon objectif de revenus mensuels.

[BIJOUX DAMAS, Dubai, Émirats Arabes Unis](#)

Sales Executive, août 2019 à aujourd'hui

- Accueillir et diriger les clients
- Fournir des informations précises (par exemple, caractéristiques du produit, prix et services après-vente)
- Offrir aux clients un soutien exceptionnel en comprenant leurs besoins, en recommandant les bons produits et services et en résolvant les problèmes des clients dès qu'ils se présentaient.
- Effectuer des comparaisons de prix et de fonctionnalités pour faciliter l'achat
- Produits de vente croisée
- Assurez-vous que les racks sont entièrement approvisionnés
- Gérer les retours de marchandise
- Coordonner avec l'équipe des représentants des ventes au détail pour fournir un excellent client
- Informer les clients sur les remises et offres spéciales
- Objectifs de vente quotidiens / hebdomadaires / mensuels exécutés
- Caissière

...a continué...

[US POLO Dubai, EAU](#)**Conseiller commercial principal, d'octobre 2018 à juillet 2019 au présent**

- Calculer (ATV, UPT, KPI, fréquentation, conversion)
- Capable de gérer la responsabilité et la pression
- Analyse du chiffre d'affaires des magasins (vente, niveau de stock, rapports)
- Maintenir un état exceptionnel du magasin et des normes de merchandising visuel
- Rapport sur les tendances d'achat, les besoins des clients, les bénéfices, etc.
- Traiter tous les problèmes qui découlent du personnel (plainte, etc.)
- Donner des informations sur les fonctionnalités, la qualité et la disponibilité des produits.

- Objectifs mensuels ou annuels atteints
- Organisation des commandes et livraisons
- Caissiere

[PARFUMS DE MUSC BLANC Dubai, EAU](#)**Directeur des ventes, octobre 2017 à septembre 2018**

- Conseillé les clients en fournissant des informations sur les produits.
- Aidé le client à faire des sélections en renforçant la confiance du client; offrant des suggestions et des opinions.
- Vente documentée en créant ou en mettant à jour des enregistrements de profil client.
- Générer des prospects qui se développent en nouveaux clients
- Identifier et évaluer les besoins des clients pour atteindre la satisfaction
- Traite les paiements en totalisant les achats; le traitement des chèques, des espèces et des cartes de crédit ou de magasin.
- Garder la clientèle informée en l'informant des ventes des clients préférés et des futures marchandises d'intérêt potentiel

[STE TRADEX GSS \(EXPORT / IMPORT\), ALGÉRIE](#)**Accountant, juillet 2014 à juillet 2015**

- Gestion des documents et procédures d'import-export (documents d'expédition, dédouanement,)
- Contacter les agences d'importation et traiter les certifications d'importation
- Contact avec les entreprises logistiques et les transitaires
- Contacter les fournisseurs et vérifier les délais de production et de livraison pour organiser les expéditions
- Suivi de la comptabilité quotidienne et mensuelle (collecte des factures, préparation des paiements, vérification de la documentation,)
- Autres responsabilités administratives (fournitures de bureau, contrats de services publics, contrats de coursiers...)

ÉDUCATION ET DIPLÔMES

- Certificat en informatique à Arzew 2003
- Licence en Sciences Commerciales (Comptabilité et Fiscalité) à Oran 2013
- Licence en gestion et économie 2010
- Certificat de Cabin Crew Airline Workshop Algérie performance et techniques d'entrevue. 2012

ENTRAÎNEMENT

- Formation au port, «EPA» | 3 mois 2013
- Formation à «Sonatrach» | 3 mois 2012

LANGUES:

Arabe (langue maternelle), anglais (courant) et français (courant)