**MODNI HASSANE**

**RUE 7 ,N°43 JAMILA 1 CD CASA**

**Marié 1 Enfant**

**h.modni@hotmail.****Fr**

**Tél : 06 61 81 67 83**

**RESPONSABLE COMMERCIAL EN ELECTROMENAGER**

***OBJECTIF* : Mettre mes compétences professionnelles Et ma motivation au service**

 **De vos clients.**

 EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

 **STE SOFACUIS ELECTROMENAGER**

* **RESPONSABLE COMMERCIAL CHARGE DE PROJET \* Elaboration et Réorganisation de la stratégie commerciale**

 **Définition de la nouvelle strategie sur les bases des années 2012 et 2013.**

 **Réorganisation de la fonction commerciale en fonction des objectifs.**

 **Attribution des objectifs par produits /gamme/zone et par Commercial.**

 **Découpage de zone.**

 **Gestion produits fabrication et produits de négoces.**

 **Choix de produits de négoce a importer.**

 **Organisation et suivi du processus commercial pour la Certification ISO 9001 Version**

 **2000 Obtenu en 2014 avec succès .**

**04/09/2010 FIN Aout 2013 : BSH ELECTROMENAGERS groupe siemens BOSCH.**

* **KEY ACCOUNT MANAGER**

**REALISATION DE 33% DU CHIFFRE D'AFFAIRE GLOBAL /**

**Lancement de la marque BOSCH sur le secteur traditionnel et dans**

**Certains magasins Spécialisé GMS .**

**Organisation de la stratégie commerciale Et restructuration.**

 **Etablissement du nouveau tarifaire selon les gammes de produits Déterminés.**

**Nego de contrats avec les partenaires et fixation d'objectifs.**

**Organisation des promos avec choix des produits.**

**Formation de la FDV attribution des objectifs et contrôle.**

**Suivi et contrôle du SAV.**

**Découpage des territoires en zones.**

**Travailler sur le sell out des magasins.**

**Travaille avec un business plan établit au préalable selon des plans d actions Programmes.**

**01/04/07 - 13/11/09 : SOCIETE SOCIMAR agent groupe SEB France (produits Electroménagers) MOULINEX TEFAL ROWENTA ET ARCELIK.**

* **KEY ACCOUNT MANAGER**

 **Responsable de certains magasins spécialisés; réseau**

 **Traditionnel et certains grands comptes.**

 **Elaboration de la stratégie commerciale.**

 **Négociation de contrats avec les centrales achats avec**

 **Référencement des nouveaux produits.**

 **Organisation des promos avec choix de produits.**

 **Démarchage ; prospection; prise des commandes.**

 **Suivie des commandes ; recouvrement ; Formation et contrôle force de vente (FDV).**

**01/06/97 - 01/02/07 : SOCIETE DISCOPHONE Agent groupe SEB France**

 **(Produits électroménagers)**

* **COMMERCIAL.**

 **Vente PEM et GEM produits : CALOR/ TEFAL/ ROWENTA ET INDESIT.**

 **Développement du chiffre d'affaire.**

 **Organisation des opérations promotionnelles avec les Revendeurs.**

 **Développement du produit PEM (petit électroménagers).**

 **Formation animateurs.**

 **Participation au lancement de nouveaux produits.**

 **Chargé de recouvrement.**

**1995 - 1997 :C.I.C banques Bureau de représentation des banques française**

* **AGENT COMMERCIAL CHARGE DE CLIENTS**

 **\*Etude de marché, Enquête; concurrence.**

 **\*Etude de dossier et cas.**

**FORMATION COMPLEMENTAIRE**

* + - **1988 – 1990 DUT techniques de commercialisation IUT LE HAVRE France**

 **INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE**

* + - **1982 -1985 LICENCE L.F**
		- **1982 Baccalauréat sciences expérimentales Série D.**
		- **Mars à Aout 1997 SOCIETE AXE COMMUNICATION animation des produits**
			* + **Électroménagers Dans les magasins spécialises et les grandes surfaces.**
		- **Février 2002 : séminaire de formation "les techniques de ventes avec**
			* + **La société DISCOPHONE ELECTROMENAGERS".**
		- **Janvier 2011 : séminaire de formation sur les démarches vente; conseil; sur le**
			* + **Management opérationnel et relation clients avec le groupe TMC**
				+ **Maroc**
		- **2003/2004 : ISCAE formation sur deux modules commercial et techniques de**
			* + **Vente ; Marketing et relations clients.**

**LES LANGUES**

* **Arabe : Langue Maternelle.**
* **Français : Courant.**
* **Anglais : Bien**

**AUTRES**

* **Capacité d'adaptation.**
* **Sens du contact et de la communication.**
* **Dynamique ; persévèrent.**
* **Travail en équipe.**