**Said Ahardane**

**8 RUE KADI BEKAR MAARIF CASABLANCA**

***GSM:0661426587 /Email :*** ***ahardanesaad@yahoo.fr***

***Possibilité de mobilité géographique***

***Etat civil***

* ***Situation de famille : Marié+2***
* ***Nationalité : Marocaine***
* ***Date et lieu de naissance : le 09/02/1966 à Casablanca***

***Etudes et formation***

***1990-1993****:* ***Université Hassan II Casablanca***

***Licence droit privé en Français.***

***1996*** *:* ***Formation de 4 mois au département Commercial et Recouvrement à la CETELEM France***

***ExpérienceS professionnelleS***

*Contrat CDD du 01 JUILLET 2018 AU 31/12/2018*

 *CADRE COMMERCIAL EN IMMOBILIER BILINGUE PAR INTERIM AVEC* ***LA SOCIETE D’AMENAGEMENT ZENATA GROUPE CDG LA SAZ***

 *Tâche primordiale la vente des lots industriels et de résidentiels dans la zone ECO Cité de ZENATA .*

**Du 01/11/2008 à ce jour Tamanarimmo SARL AGENCE IMMOBILIERE A CASABLANCA**

*Responsible commercial en immobilier*

*-La vente des terrains industriels à Casablanca et régions*

*-La vente des terrains zone immeubles /villas à Casablanca aux promoteurs ou aux particuliers*

*-La vente avec Prestigia des appartements et des villas à Bouskoura golf city /A Marrakech golf city et Argana golf resort / A la plage des nations la commercialisation des appartements et des lots de terrains zone villas -La vente des appartements à Riad Elandalous Rabat /-La vente des appartements et des lots de terrains zone immeubles à Fés*

 *-La vente des lots de terrains zone immeubles avec SAADA groupe Palmeraie à Casablanca,Berrichid et Fés*

*Aussi le Recouvrement téléphonique et sur le terrain aussi la vente de plusieurs projets et de la gestion de la publicité à Casablanca , Rabat ,plage des nations et Marrakech avec des Groupes Immobiliers de renommées et des personnes physiques le contact direct avec les promoteurs immobiliers, les notaires et la Banque, le suivi avec la Banque pour l’octroi de crédit immobilier hypothécaire jusqu’à l’encaissement du chèque par le notaire , le recouvrement des créances impayées auprès des clients aussi des notaires pour le compte des promoteurs immobiliers ,cadre en mission répond aux nouveaux besoins des entreprises en matière de conseil,, d'externalisation, de management de transition, de gestion la vente de projets ,j'interviens essentiellement en TPE/PME/PMI en utilisant diverses méthodologies propres à :*

*–*• Connaissances spécialisées: • Administratif • Acuité des affaires • Communication (verbale, écrite) • Connaissances en informatique et en logiciels • Contrôle de documents • Lois et règlements pertinents • Recherche • MS Office • Macro MS Excel et traits de personnalité: • Précision • Capacité d'analyse • Attention aux détails • Analyse des données • Flexibilité • Indépendance • Motivation personnelle • Planification et organisation • Proactivité • Excellence des processus • Productivité • Gestion de projet.

***Du 09/04/2004 au 23/10/2008 STE MARINA D’OR MAROC PROMOTEUR IMMOBILIER ESPAGNOL***

***Chef d’équipe Commerciale au Showroom de Marrakech***

*Rattaché à la Direction Commerciale, Chef d’équipe Commerciale au Bureau de Vente de Marrakech,*

 *-La supervision d’une équipe 4 commerciales, l’encadrement de l’équipe et la gestion des ventes immobilières(appartements et villas),*

 *-La prospection des clients potentiels aussi pour des terrains de réserves foncières tant à Marrakech qu’ailleurs, les consultations des Titres fonciers au niveau conservations foncières et le tirage des plans cadastraux aux services cadastres, la négociation avec les propriétaires des terrains pour l’achat ou partenariat, le suivi commercial et le reporting quotidien à la Direction Générale à Casablanca,*

 *-La participation à des foires nationales et à l'international à Smapimmo Paris*

***Du 06/09/1999 au 04/02/2004Salafin groupe BMCE Casablanca***

**Chargé de recouvrement *téléphonique* et de contentieux**

* ***Rattaché à la Direction des risques à Casablanca, mission consiste en la relance téléphonique des clients débiteurs retardataires ,Recouvrement des impayés sur l’outil LIGISet sur le terrain, ,l’envoi des lettres de prise de contacts aux clients injoignables et le suivi du contentieux avec les avocats .***

***Du 01/12/1997 au 27/08/1999ATTIJARI CETELEM FILIALE DE LA BCM Casablanca.***

**Chargé de Recouvrement***téléphonique*

* ***La relance téléphonique des clients débiteurs, le recouvrement des impayés et le suivi rigoureux via l’outil LIGIS***
* ***La gestion du portefeuille impayé pré douteux et douteux revolving et crédit personnel.***
* ***La mise en place d’un planning des visites clients injoignables.***

***Du 01/10/1992 au 30/06/1996 ETUDE NOTAIRE Casablanca***

***Assistant Notaire***

* ***Travail à mi-temps dans l’Etude Notaire au service juridique, fiscal et la traduction de tout acte de l’anglais en Arabe ou bien du français à l’arabe.***

***Langues maîtrisées***

*•* ***Bilingue :Francophone qu’Anglophone, Arabe et l’Italien.***

***HOBBIES***

*• Le sport : Ceinture Noire (Aïkido), Jogging et animateur de toutes activités sportives que ce soit l’organisation des tournois de foot intra sociétés dans le cadre de la campagne de publicité, la lecture et le voyage.*