



# Yassine Belhaj

## Corporate Sales Manager

### ◦ DÉTAILS ◦

31 rue Ain Oulmas Bourgogne  
Casablanca  
Maroc

212645951815

[y.belhaj89@gmail.com](mailto:y.belhaj89@gmail.com)

Date de naissance  
1989-08-10

Permis (de conduire)  
Permis B

### ◦ LIENS ◦

<https://www.linkedin.com/in/yassine-belhajab679310a/>

### ◦ COMPÉTENCES ◦

Prospection

Veille concurrentielle

Travail d'équipe

Persévérance et patience

Aptitudes relationnelles - Capacité  
d'adaptation et d'écoute

Esprit d'Analyse

Négociation

Pack Office

Sphinx

ORACLE

### ◦ LANGUES ◦

Français

Arabe

Anglais

### PROFIL

Responsable commercial avec de l'expérience dans la prospection et la vente de produit et service, plaçant le client au centre de la démarche, je m'efforce de constituer une base de clients fidèles tout en mettant en œuvre une stratégie commerciale visant à développer les ventes. Reconnue pour mon assiduité ainsi que mes capacités managériale et commerciale qui me permettent d'assurer aux mieux la réussite des projets et la continuité des ventes.

### EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

#### Corporate Sales Manager, Casablanca

Mars 2023—présent

##### CASABLANCA MARRIOTT HOTEL

- Elaboration du plan d'action commercial
- Développer les stratégie de ventes ainsi que le chiffre d'affaire
- Fidéliser et maintenir des relations solides avec les clients
- Analyse de la concurrence
- Travailler en étroite collaboration avec le Revenue Manager pour s'assurer que les négociations tarifaires proposées répondent aux besoins financiers des hôtels
- Représenter l'hôtel dans les salons nationaux, événements et expositions
- Développer des relations solides avec les équipes de l'hôtel pour assurer un service irréprochable pour nos clients an s'efforçant toujours d'atteindre les mêmes objectifs
- Le reporting de l'activité auprès de la direction générale

#### Sales Manager, Casablanca

Février 2020—Février 2023

##### SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE SAINT LOUIS - HOTEL IDOU ANFA

- Gestions des grands comptes sociétés et agence de voyages
- Identifier de nouveaux marchés et opportunités commerciales, augmenter les ventes et négociations des contrats
- Fidélisation des clients
- Compréhension claire des stratégies commerciales de hôtel, fixer les objectifs et déterminer les plans d'action pour atteindre ces objectifs
- Représenter l'hôtel dans divers événements et expositions
- Fournir une réponse rapide, communication immédiate et développement d'une relation positive avec les clients et les acteur du tourisme
- Assister l'équipe commerciale dans le développement des comptes
- Assurer le reporting des actions entreprises

#### Corporate Account Manager, Casablanca

Janvier2019—Octobre2019

##### BCD TRAVEL BY TRANSATOUR

- Élaboration de politiques et de programmes stratégiques pour les voyages d'affaires
- Gestions des grands comptes et fidélisations
- Gérer et superviser tous les arrangements de voyage d'affaire (avion, hébergement, etc.) et les opérations MICE
- Gérer les relations avec les hôtels et les acteurs du tourisme
- Négociation des contrats et des tarifs avec les hôtels et les prestataires
- Favoriser l'amélioration continue des programmes de voyage
- Utiliser efficacement les ressources marketing telles que Cvent

### ▪ Sales Executive, Casablanca

Mars 2018 — Décembre 2018  
SMART VOYAGES

- Conception et mise en œuvre d'un plan de vente stratégique qui élargit la clientèle de l'entreprise
- Assurer la forte présence de l'entreprise
- Construire et promouvoir des relations clients solides et durables en s'associant avec eux et en comprenant leurs besoins
- Ventes des produits et services
- Assurer une formation après vente pour les clients
- Traitement des questions, demandes de renseignements et interrogations des clients
- Fidélisations et gestions des comptes clients

### ▪ Commercial

Janvier 2017 — Février 2018  
GOLD TELECOM

- Prospection nouveaux clients
- Ventes des produits et services
- Envoi des devis et propositions
- Contacter les clients potentiels et existants par téléphone, par e-mail et visite
- Mise à jour constante d'une base de données prospect et clients
- Fidélisation et le maintien d'une relations positive avec les clients

## 👤 STAGES

### ▪ Assistant Commercial

Septembre 2015 — Janvier 2016

FLOWTEC

- Assister le commercial dans la prospection ainsi que la vente des produits et services
- Fournir aux clients des informations sur les produits, prix, nouveauté et disponibilité
- Organisation et gestion de planning, de calendrier et prise de rendez-vous
- Fidélisation et conseil
- Recouvrement

### ▪ Chargé de clientèle

Juin 2015

BANQUE POPULAIRE CENTRE D'AFFAIRE

- Gestions des comptes clients particulier et professionnels
- Opérations arrière-guichet
- Prendre en charge les demandes des prospect
- Gérer les conflits et interrogations des clients
- Assurer le respect des procédures

### ▪ Assistant Commercial

Mai 2015

SOMAFOB

- Communiquer aux clients les informations sur les produits et service disponible
- Mise à jour constante d'une base de données
- Service après vente et Fidélisation
- Maintenir une relation positive avec les clients

## 🎓 FORMATION / ÉDUCATION

### ▪ Université Mundiapolis Casablanca

2018-2019

Double diplomation avec L'université Mulhouse Haute Alsace

- Bachelor en Marketing et Vente

### ▪ GEI ESG Casablanca

2013-2015

- Bac 2eme année en gestion des entreprises

### ▪ Université de Versailles Saint Quentin et GEI ESG Casablanca

2012-2013

- Bac Français Option économique