



BASTAMI HAMZA

RESPONSABLE D'AGENCE

Âgé de 30 ans, Diplômé d'un BAC+3 Spécialité Management et finance de L'entreprise, avec plus de 7 ans d'expérience dans le domaine Financier et commercial.

Je suis à l'écoute de mes clients pour répondre mieux à leurs besoins, le domaine de la vente est une Seconde nature chez moi, et en tant que commercial je mets toujours un point d'honneur à connaître les produits que je vends.

CONTACT :

30 Ans, Célibataire

06 37 35 05 35

06 75 00 01 86

my.bastami@gmail.com

Linkedin.com/in/hamzabastami

LANGUES :

Arabe :

Français :

Anglais :

COMPETENCES :

Informatiques & Bureautiques :

- PACK.OFFICE : WORD, EXCEL, POWERPOINT
- Outils relation client : CRM/PIVOTAL
- Gestion crédit : EKIP/OAV/CRIF/BO/

Compétences professionnelles

- Gestion d'équipe,
- Développement commercial.
- Suivi des performances,
- L'analyse de risque,
- La gestion de portefeuilles,
- Planification stratégique.

CENTRES D'INTERET :

- VOYAGE
- FOOTING
- TRAVAIL ASSOCIATIF
- BÉNÉVOLAT

Disponibilité immédiate avec mobilité géographique

EXPERIENCES PROFESIONNELLES :

RESPONSABLE D'AGENCE

VIVALIS SALAF, AGADIR | Du LE 02-05-2023 au 01-11-2023

- Respecter les règles, les délégations de pouvoir et procédures
- Réaliser les objectifs CA au sein de l'agence
- Développer et veiller à la satisfaction client

RESPONSABLE CONCESSION

SUPERDAK AUTOMOBILES, DAKHLA | Du 01-07-2022 au 01-03-2023
(Concessionnaire marque Peugeot-Citroën)

- Assurer le bon fonctionnement de l'ensemble des services de la concession afin de réaliser les objectifs commerciaux et service Après-vente.
- Effectuer les commandes du site et gérer les stocks, gestions budgétaires et administratif
- Garantir la satisfaction des clients de la concession et s'assurer de l'efficacité des processus de contrôle qualité avant la restitution des véhicules aux clients.

RESPONSABLE D'AGENCE

WAFASALAF, LAAYOUNE | Du 01-01-2020 au 30-06-2022

- Superviser, animer, former, contrôler et organiser la force de vente au sein de l'agence, et réseaux
- Animation terrain (administrations, concessionnaires automobiles, stands ...)
- Gestion portefeuille des relations (clients et partenaires, apporteurs d'agrément)
- Assurer le traitement des dossiers dans les meilleurs délais
- L'amélioration constante de la qualité de service en matière de célérité et rapidité et d'efficacité
- Management de l'équipe (formation, motivation, organisation)

CONSEILLER COMMERCIAL

WAFASALAF, AGADIR | Du 01-11-2015 au 31-12-2019

- Assurer un accueil de qualité physique et téléphonique au sein de l'agence
- Développement et la gestion du portefeuille des relations dans les meilleures conditions
- Répondre aux besoins des clients d'une manière adaptable liée leurs revenus

FORMATION :

LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT ET FINANCE DE L'ENTREPRISE

ILEIC AGADIR (FEDE)

DECEMBRE, 2018

BAC+2 FINANCE COMPTABILITÉ

ILEIC AGADIR

JUILLET, 2015