

CHAYAH BADRE

✍ 35 ans, Marié

☎ +212 6 99 71 59 11

✉ RESIDENCE RAWAN IMM P APPT 13
HSSAINE SALA AL JADIDA

✉ chayah.badre@gmail.com

INGENIEUR D'ETAT

Responsable Commercial

Grâce à 10 ans d'expérience entre les Directions commerciale et technique, j'ai développé des compétences en matière de prospection, d'argumentation et de conclusion des ventes ainsi qu'un réseau solide sur le marché national.



FORMATIONS ET DIPLOMES

- **2010 – 2013** : Cycle Ingénieur d'Etat, option Electromécanique et Maintenance Industrielle, ENSMR (ex ENIM).
- **2008 – 2010** : Classes Préparatoires aux Grandes écoles d'Ingénieurs TSI, Lycée Al Khawarizmi.
- **2007 – 2008** : Baccalauréat Sciences et Technologies Electrique, Lycée technique Al Khawarizmi.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- **Responsable Commercial – ARMA HOLDING – Rabat**
Janvier 2023 – Aujourd'hui
 - Participer à la définition de la politique commerciale et garantir la réalisation des objectifs fixés par la DG
 - Gérer le portefeuille des clients existants et conduire les études de marché
 - Prospecter de nouveaux clients, conduire les négociations et valider les offres commerciales
 - Suivre les appels d'offres privés et publics relatifs, Identifier AOs potentiels et mener la préparation des dossiers de réponse
 - Assurer les visites des lieux et mener les études de chiffrage et de préparation des offres technico-commerciales
 - Coordonner avec les fonctions support le Sourcing et la validation du matériel technique
 - Accompagner les équipes d'exploitation au démarrage des nouveaux contrats
 - Vérifier la rentabilité et garantir une veille permanente au respect des budgets
 - Suivre les coûts d'exploitation, relever les écarts et mettre en place les actions de correction si nécessaires
 - Assurer une veille permanente sur le bon déroulement des prestations dans les différents sites clients
 - Être attentif aux évolutions du marché et aux offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise
 - Participer activement au développement du groupe en collaboration avec les équipes marketing et techniques
- **Ingénieur Commercial – TRASPEX MINING SA – Rabat**
Novembre 2018 – Janvier 2023
 - Fidéliser un portefeuille de grands comptes : assurer les visites, négocier les contrats
 - Développer et gérer un portefeuille de clients potentiels (prospects, leads) : les identifier, prospecter, adapter les argumentaires aux cibles, préparer des accords
 - Proposer de nouveaux produits en fonction du besoin du marché
 - Encadrer et participer à la gestion de la logistique
 - Participer aux actions de communication et présenter les produits de Traspex Mining lors des salons professionnels
 - Maintenir une étroite collaboration avec l'équipe Usine et le directeur de l'usine, la direction back office et l'ensemble des autres départements de la société
 - Mener les préparations des dossiers de réponse aux AO, CDC et consultation restreinte
 - Estimer les coûts (de développement, lancement...) et évaluer le prix de vente cible
 - Participer au recouvrement et agir comme 1er contact de la société vis-à-vis des clients

- **Chef de projet – BELCO SARL - Conakry GUINEE**
Octobre 2017 – Septembre 2018
 - Assurer la gestion contractuelle du projet (négociation, avenants, revues de projet, claim...)
 - Déterminer les ressources nécessaires (main-d'œuvre, équipements, matériaux) du début à la fin en faisant attention aux limites budgétaires
 - Planifier toutes les opérations et programmer les phases intermédiaires pour garantir le respect des délais
 - Coordonner avec les services Achat/technique pour l'achat des équipements et du matériel
 - Superviser les sous-traitants
 - Évaluer la progression du projet et rédiger des rapports détaillés
 - Garantir le respect de toutes les normes relatives à la santé et la sécurité, et signaler les problèmes
- **Ingénieur technico-commercial –MR. CLIM & BATICLIMA – Casablanca**
Avril 2016 – septembre 2017
 - Développer le CA, Prospecter de nouveaux clients et fidéliser la clientèle en portefeuille
 - Effectuer les visites des lieux, proposer des solutions techniques et coordonner avec les supports technique et sourcing pour l'établissement des devis
 - Suivre le recouvrement et intervenir si nécessaire
- **Responsable parc matériels – BELCO SARL – Conakry GUINEE**
Septembre 2014 – Février 2016
 - Préparation et suivi des budgets d'entretien du matériel du parc
 - Gestion des ateliers de réparation et de maintenance
 - Contrôle et supervision du planning d'entretien
- **Ingénieur amélioration continue – SONOCABLE – Mohammaedia**
Avril 2014 – Septembre 2014
 - Réalisation des audits internes : audit produit, processus et système
 - Traitement des non-conformités clients : analyse et réalisation des réponses sous format rapport 8D

DOMAINES DE COMPETENCE

GESTION DE PROJETS	COMMERCIAL	ACHATS/FOURNISSEURS	INFORMATIQUE
<p>Prospection de marchés entre 200 KDH et 2000 KDH.</p> <p>Encadrer et participer à la constitution des dossiers de réponse aux appels d'offres.</p>	<p>Sens du service client et de la négociation.</p> <p>Force de persuasion, de réactivité et de l'implication</p> <p>Collecte et préparation des informations utiles à l'élaboration des études, des réunions internes et des rendez-vous clients.</p>	<p>Mise en concurrence des fournisseurs pour l'achat des matériels.</p> <p>Achats des sélectionnés en fonction du budget et de la technicité.</p> <p>Suivi des commandes fournisseurs et de l'avancement, de la facturation des travaux.</p>	<p>Bureautique : Word, Excel et PowerPoint.</p> <p>Outils de Gestion : MSPProject, Primavera.</p> <p>CAO / DAO : AutoCAD, CATIA V5, Solid Works.</p>

Capacité d'analyse et de synthèse, Esprit d'initiative, rigueur, esprit d'équipe & opiniâtre

LANGUES

✓ **Français** : Très bien

✓ **Anglais** : Moyen

✓ **Arabe** : Maternelle

DIVERS

✓ Lecture

✓ Voyages

✓ football

✓ Movies

✓ News