

## **AMANE MOUNIA**

15 rue de la Baume

71140 Bourbon Lancy

email: amane.mounia@gmail.com

tél: 06.69.62.37.93



## **SALES AND BUSINESS DEVELOPMENT**

20 années d'expérience commerciale

Fort tempérament commercial/Leadership

### **EXPERIENCES PROFESSIONNELLES**

**OCTOBRE 2019 :**

**CLOUDECO SOCIETE TELECOMMUNICATION**

#### **Chef de secteur de décembre 2020 à ce jour**

- Manager, former, recruter l'équipe commerciale allant jusqu'à 10 personnes affectées sur un périmètre géographique défini. (départements: 45,41,37,18,77,89,58)
- Organiser et développer l'activité commerciale, fixer les objectifs des commerciaux, suivre leur réalisation, piloter les ressources humaines, accompagnement terrain, veiller à la bonne compréhension de l'argumentaire de vente.
- Développer le chiffre d'affaires auprès d'une clientèle de professionnelle (TPE,PME, Grand Compte, Collectivité)
- Produire les reportings nécessaires au pilotage de l'activité commerciale ( journalier et par semaine)
- Réunion d'équipe une fois par mois (espace coworking)

#### **Ingénieur Commerciale octobre 2019 à novembre 2020**

- Prospection et ventes de solutions sur mesure de téléphonie en partenariat avec les opérateurs Orange, Sfr et Bouygues Télécom
- Répondre aux besoins des clients PME, Grands Comptes, Collectivités ( poste sans fil, filaire, standard, data, fibre optique, adsl, sdsl, vdsl)
- Relance et fidélisation, développement des clients existants, partenariat, parrainage, suivi et gestion des dossiers
- Service après vente, analyse et étude des besoins
- Ventes de services adaptés et de contrats de maintenance



**SEPTEMBRE 2017-2019:**

**CABINET ALCANDRE**  
Cabinet de recrutement et de chasse de tête

### **Consultante en recrutement et développement business**

- Création de fiche de poste, rédaction et diffusion des offres d'emploi
- Gestion de volumes importants de recrutement
- Création d'un portefeuille clients les domaines suivants: IT, Finance, Commerciale
- Optimisation de l'utilisation des jobboards, chasse et recours aux réseaux sociaux (Linkedin, Viadéo, Monster, Cadre Emploi, Apec)
- Conduite des entretiens, création des scénarios, mise en situation
- Rédaction de reporting, brief et debrief manager, envoi de tests
- Préparation des retours des candidats, négociation salariale

**AOUT 2013-2017:**

**TECHDATA FRANCE**  
Grossiste en matériel informatique

### **Commerciale Sédentaire**

- Identification des besoins clients
- détection de nouvelles opportunités commerciales
- Analyser les besoins et être force de proposition sur des solutions globales
- Responsabilité de 140 comptes PME- PMI
- qualification, prospection et développement de portefeuilles
- Objectif mensuel 850K€ : dépassement régulier de 120 à 130% de l'objectif
- Réaliser un reporting hebdomadaire de l'activité
- Référent en support commercial d'une équipe de 8 personnes
- Participation au salon annuel IT PARTNER



**2012 – 2013 :**

**CAFPI FRANCE**  
**ESN, domaine banque, finance, assurance**

### **Responsable commerciale**

- Approche conjugué BtoB et BtoC
- BtoC : identification de prospects pour la renégociation de crédits
- BtoB : présentation et validation de dossiers auprès des banques
- Regroupement de crédits, négociation des taux immobiliers
- Analyser les besoins
- proposer des solutions à mettre en œuvre
- Elaborer les propositions commerciales
- Gérer l'intégralité du cycle de vente : de la détection des besoins jusqu'au closing des projets.
- Encadrement équipe de 3 commerciaux (challenge, reporting, planning)

**2005-2011:**

**LE CREDIT LYONNAIS LCL ,PARIS**  
**Vente de services financiers et produits d'assurance**

### **Responsable commerciale**

- Commercialisation de produits d'assurances PACIFICA (IARD)
- Contrôle et validation des dossiers de crédit
- Objectif commerciaux constamment dépassés (200% à 300% de réalisation)
- Emission et réception d'appels
- Vente additionnelle
- Reporting hebdomadaire

**Congé sabbatique 2009-2011 au Maroc**

**Oct 2010-septembre 2011:**

**IT COMPETENCE à Casablanca**  
**Société de prestations de formation**

### **Consultante**

- Prospection de grands groupes, zones Maghreb et Afrique du Sud
- Négociation de contrats cadre avec de grands groupes



**2009-2010:**

**Restaurant FRUIT OF THE MOON à Marrakech**  
**spécialité cuisine exotique**

**Fondatrice et Gérante**

- Lancement de projet : du business plan à la gestion au quotidien
- Etude de marché
- Marketing/ Communication
- Gestion du personnel (équipe de 7 personnes)
- Gestion des fournisseurs et prestataires
- Evènementiel

**2002-2005:**

**GROUPAMA, Paris**  
**Compagnie d'assurance**

**Gestionnaire et Commerciale**  
**sédentaire**

- Emission/réception d'appels
- Vente additionnelle
- Gestion et suivi des dossiers clients
- Règlement des litiges
- Encadrement de 2 gestionnaires juniors
- Obtention de la carte professionnelle après 6 mois de formation interne

**FORMATION**

**Année 2000:** BTS ACTION COMMUNICATION ET COMMERCIALE

**Informatique:** Maitrise du pack office /sap /compass /As400

**Langues:** Arabe langue maternelle - Anglais / Espagnol niveau professionnel

**LOISIRS:** Lecture, Voyages, Musique ,Nature