



Nadia ACHBOUNI

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

13 ANS D'EXPERTISE DANS LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EN VENTE DE SERVICES, B TO B.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES



2023 – 2024 : Groupe Audensiel Business Manager IT Occitanie – ESN informatique.

- **Développement commercial** de la Business Unit Occitanie.
- **Création d'équipe** : recrutement de 4 consultants.
- **Management** : gestion et suivi des consultants.



2023 : Green Konekt (entreprise familiale) Directrice Commerciale – Communication digitale connectée

- **Commercialisation & fidélisation** : prospection intensive auprès des entreprises et administrations.
- **Management** d'une attachée commerciale.
- **Marketing & communication** : campagnes ; présence lors des événements ; gain du trophée des territoires "communication éco-responsable".



2019–2022 : Groupe La Maison Bleue Responsable du développement Commercial Sud-Ouest – Petite Enfance

- **Commercialisation** : prospection intensive (PME aux GC – Collectivités – Administrations). Augmentation du chiffre d'affaires grâce à la signature de plusieurs comptes clés comme : AIRBUS SAS ; AIRBUS PROTECT ; ALTRAN/CAPGEMINI ; EIFFAGE CONSTRUCTION...
- **Projet & développement** : création de 6 nouvelles crèches sur le territoire.
- **Management & formation** : management d'une assistante commerciale. Création d'un plan de formation en région, sur l'aspect commercial pour les directeurs de crèches. Accompagnement des directeurs des crèches sur le taux de remplissage des structures.
- **Réseaux & communication** : contenu hebdomadaire sur les divers réseaux sociaux. Adhérente de la CPME31 & MEDEF31.



2019 : Domino RH Responsable Recrutement Occitanie – Recrutement

- **Prospection & fidélisation.**
- **Recrutement** des profils cadres et non-cadres dans le secteur tertiaire. Placement des profils : intérim – CDD et CDI.
- **Stratégie de la marque employeur** : développement de la notoriété de l'entreprise via les réseaux ; les événements tels que salons de l'emploi & jobdating.



2015 – 2018 : Equadex Commerciale Occitanie expertise Télécoms – Télécoms & Informatique (Opérateur MVNO & SII)

- **Prospection & fidélisation** (TPE aux GC + Collectivités)
- **Accompagnement des clients au changement** : transformation technologique – téléphonie IP & fibre optique.
- **Acquisition** du 1er client à l'international avec notre client Delair Tech, pour déployer un service de téléphonie IP et réseaux, dans sa filiale en Belgique.



2011 – 2015 : SFR Business & ORANGE Business Commerciale – Télécoms

- **Prospecter** de nouveaux clients, de nouveaux marchés.
- Réaliser une **veille marché, une veille concurrentielle.**
- **Participation à la création** d'une nouvelle agence SFR à Bordeaux .



CONTACT

✉ nadia.achbouni@hotmail.fr

☎ 07 66 16 13 30

📍 31200 Toulouse

🚗 Permis B

🌐 <https://www.linkedin.com/in/nadia-ac/>

👤 35 ans

SOFT SKILLS

Analyse stratégique
Gestion des priorités
Rigueur
Qualités relationnelles
Sens de la négociation
Force d'initiatives et de propositions

Informatique

CRM & Applications métiers



LANGUES

Anglais & Espagnol : A2

Arabe : C1

Français : langue maternelle

FORMATION

BTS Négociation Relation Clients

CFSA AFTEC – Orléans (45) 2014

CENTRES D'INTERET

Sport
Voyager
dessiner
lecture

COMPETENCES

MANAGEMENT / GESTION DE PROJETS

Élaboration de P&L
Optimisation des process
Recrutement / Management
Utilisation de différents jobboards pour diffusion offres d'emploi
Coaching / accompagnement des salariés recrutés
Capacité à gérer plusieurs projets commerciaux simultanément
Conduite du Changement Transformation
Technologie
Gestion d'équipe et leadership

COMMERCE

Maîtrise des techniques de vente
Relation client : gestion et fidélisation
Collaboration et gestion des partenaires/fournisseurs
Veille concurrentielle active et identification des opportunités de croissance
Gestion des litiges & relance des impayés
Suivi des indicateurs de performance
Gestion des objectifs
Stratégie de développement (interne et externe)
Appels d'offres : publics et privés

Marketing / Communication

Présence sur les diverses plateformes de réseaux sociaux
Marketing et représentation
Esprit d'Innovation
Très bon relationnel et aptitude à créer des partenariats durables.
Participation à des conférences (CPME & MEDEF) et salons professionnels.