



HAMZA BERRAMDANE

INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPER

PROFIL PERSONNEL

- Date de naissance: 25/09/2000
- Permis : B

CONTACT

- ☎ 07 44 82 76 78
- ✉ berramdane.contact@gmail.com
- 📍 Paris, Montpellier, Clermont-Ferrand.

LANGUES

- Arabe: langue natale.
- Français: Bilingue.
- Anglais: Renforcé.

SOFT SKILLS

- Intelligence émotionnelle.
- Prise de décision.
- Esprit critique.
- Esprit entrepreneurial.
- Esprit d'équipe.
- Autonome et flexible.
- Négociation.

COMPÉTENCES

- Microsoft office.
- Canva.
- Photoshop.
- Adobe Dimension.
- Gestion de projet.
- CRM : SalesForce, HubSpot, SalesNavigator

CENTRES D'INTERETS

- Géopolitiques.
- Relations internationales.
- Sport: Natation.

CERTIFICATIONS

- Bloomberg Market Concepts.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Assistant Commercial et Marketing - Daisiflows

CDD | Novembre 2023 - Mars 2024 | Maroc.

- Mise en place de la stratégie commerciale.
- Préparation des supports visuels.
- Création et gestion du site internet.
- Gestion des flux et recherche de nouvelles opportunités.
- Analyse du marché et veille concurrentielle.
- Gestion des médias sociaux, création et planification des campagnes de marketing en ligne, et analyse des performances des campagnes.

International Business Developer - Drive Innovation Insights - POLITICO

Alternance | Septembre 2022 - Septembre 2023 | Paris 08, Ile de France, France.

- Processus complet de vente, de l'amorçage à la conclusion.
- Génération de leads.
- Recherche de prospects multicanal (LinkedIn, SalesNavigator, base de données de l'entreprise, évènement...).
- Campagne de mailing et prospection téléphonique.
- Présentation de produits et démarchage client.
- Négociation et conclusion de contrats.
- Fidélisation des clients et suivi après-vente.
- Organisation et gestion du CRM (Salesforce).
- Création de supports visuels.
- Établissement des KPIs commerciaux.
- Analyse concurrentielle et étude de marché.
- Développement de stratégies commerciales.
- Typologie des prospects : particulièrement des profils C-levels.

Employé Commercial - E.LECLERC

CDD | Janvier 2022 - Juillet 2022 | Nancy, Grand Est, France.

- Accueil et orientation des clients.
- Fidélisation des clients.
- Préparation et livraison des commandes
- Mise en rayon.

Stage Business Developer - DEPANETHIC

Juillet 2021 - Septembre 2021 | Béziers, Occitanie, France.

- Prospection téléphonique.
- Accompagnement des clients.
- Gestion de portefeuille client.
- Cibler les potentiels clients et viser les opportunités du marché.
- Campagne de mailing.
- Création de la stratégie marketing et de négociation.
- Recherche des contacts.

Stage Business Developer - SERTINE

Juin 2021 - Juillet 2021 | Taza, Fés-Meknès, Maroc.

- Etude de marché.
- Veille concurrentielle.
- Création de la stratégie commerciale.
- Création des offres commerciales.
- Recherche des appels d'offres.
- Organisation des rendez-vous.

Membre Permanent - ARTEM Réussite

Décembre 2020 - Septembre 2021 | Nancy, Grand-Est, France.

Stage Aide Comptable - Tazi Works & Supplies

Juillet 2019 - Septembre 2019 | Taza, Fés-Meknès, Maroc.

FORMATION

ICN Business School - Programme Grande Ecole

International Business Development

2020 - 2023

Classes Préparatoires aux Grandes Ecoles

Classes Préparatoires Economiques et Commerciales option Scientifiques (ECS)

2018 - 2020

