

Noureddine GANTAR

Commercial Télécom

Responsable commerciale chevronnée dans les secteurs des télécommunications, CFO et CFA, avec un leadership éprouvé. Expertise en amélioration de la productivité et de la satisfaction client pour stimuler les ventes. Priorité à l'optimisation des processus et au développement des compétences du personnel. Expérience variée dans le service clientèle, avec une capacité avérée à établir des relations solides. Recherche un poste stimulant dans une entreprise dynamique pour relever de nouveaux défis. Maîtrise des affaires, de la gestion de projets et des objectifs de vente.

Expérience

09/2011 **Responsable commercial**

- 12/2023

PRESTO GC, Paris

- Veille du marché et des tendances de la consommation afin de définir des approches de vente et d'ajuster les stratégies commerciales en conséquence.
- Planification et contrôle des actions commerciales menées par l'équipe, relai des informations stratégiques auprès des collaborateurs.
- Suivi des résultats commerciaux de la force de vente.
- Développement du portefeuille client à travers la mise en œuvre de stratégies de fidélisation et de prospection ciblée.
- Définition des objectifs commerciaux mensuels et annuels.
- Promotion de l'activité de l'entreprise et des produits et détection des affaires potentielles lors des salons et événements professionnels.
- Augmentation des performances collectives grâce au développement des compétences individuelles, l'identification des forces et faiblesses et la conduite d'entretiens de suivi.
- Établissement du budget prévisionnel, suivi du budget de fonctionnement et définition de mesures d'optimisation des ressources.
- Établissement et négociation des offres commerciales, négociation et signature des contrats, paiement des acomptes.
- Reporting d'activité réguliers auprès de la direction, communication des résultats commerciaux, point sur les dossiers en cours.
- Contribution à la négociation des contrats et au développement du portefeuille de clients en identifiant leurs attentes.
- Veille concurrentielle, étude des stratégies et des offres proposées pour garantir la pertinence du positionnement de la marque.

03/2009 **Chargé d'affaires**

- 07/2011

FRATELLI VICO, Italie

- Suivi de la concurrence : stratégies commerciales, prix, produits et services.
- Alimentation des bases de données commerciales : activité, informations clients.
- Conduite d'entretiens découverte avec les prospects, présentation personnalisée de l'offre de produits ou services, réponse aux questions.
- Représentation de l'entreprise sur des événements professionnels : foires, salons.

01/2006 **Chef de projet**

- 03/2009

BONO ENERGIA, Milan

- Coordination des activités, ressources et informations avec les différents

Coordonnées

E-mail

noureddine.gantar@gmail.com

Téléphone

0663465955

Compétences

Négociation des offres commerciales

Prospection commerciale

Analyse de marché

Participation aux salons professionnels

Grands comptes

Fibre commerciale

Autonomie

Informatique

Langues

Français - C2

Italien - C2

Anglais - A2

Arabe - C2

Espagnol - B1

Centres d'intérêt

Sport

Theatre

Musique

acteurs afin de délivrer les projets dans le respect des prévisions de qualité, délais et coûts.

- Management des équipes et gestion des projets en appliquant les principes de la méthode Agile.
- Définition, gestion, suivi du planning et de la répartition des tâches.
- Définition des objectifs et des délais de réalisation avec les équipes participant au projet.
- Coordination des réunions de suivi et d'avancée avec les équipes participantes.

11/2004

Contrôleur qualité

- 12/2006

EMMEGY spa, Milan

- Conduite des tests qualités selon le protocole établi, suivi des actions correctives.
- Gestion du système documentaire, conception et mise à jour des supports de contrôle.
- Rédaction des rapports qualité, renseignement des données recueillies, présentation des résultats.
- Formation des nouveaux collaborateurs, présentation des protocoles en vigueur et transmission des bonnes pratiques.

Études

09/2002

Economie et gestion des entreprises, DEUG

- 08/2004

Université Louis Pasteur, Strasbourg

- 06/2002

Sciences Economiques, BAC

Lycée Ibn Al Khatib, Sale Maroc

- 2010

Génie civil, Géometre

Institut Supérieur GIAMBATTISTA RUBINI, Italie

Formations professionnelles
