

 **TÉLÉPHONE**
819-943-6837

 **EMAIL**
mounia.benkrity2022@gmail.com

 **ADRESSE**
235 rue Wilfrid Sherbrooke
Québec J1G 3J6

PROFIL

Professionnelle reconnue pour ma capacité à gérer et à motiver une équipe de commerciaux. Ma détermination à atteindre les objectifs de vente, ma compétence en gestion du catalogue de produits et mon souci constant d'optimiser l'expérience client. De plus, ma perspicacité en matière de prospection me permet de développer des relations solides et durables qui contribuent au succès de l'entreprise

COMPÉTENCE

Compétences en Management et Leadership

Maîtrise des techniques de Vente et de Prospection

Analyse des données, synthèse et reporting

Excellentes compétences de communication

gestion de projet et suivi des performances

Maitrise des logiciel de Ventes, des ERP et CRM

Maitrise de la suite MS Office

Recouvrement et gestion des conflits

Gestion des Stocks et Inventaires

LANGUAGE

Français 

Anglais 

Arabe 

MOUNIA BENKRITLY

SUPERVISEUR DES VENTES

EXPÉRIENCE

05/2023 **SUPERVISEUR DES VENTES**

08/2023 ACM - Alerian Cyber Market – Alger, Algérie

Responsable de superviser et de challenger une équipe de commerciaux afin d'atteindre les objectifs fixés, veillant à leur réalisation en mettant en place une gestion efficace du digital et en assurant une prospection active et un suivi régulier des clients. J'optimise les performances de l'équipe pour offrir un service de qualité, et je m'efforce de garantir la satisfaction des clients et d'assurer la croissance des ventes

2012 **REPRÉSENTANTE DES VENTES**

10/2022 Lafarge HOLCIM – Alger, Algérie

Mon rôle consiste à gérer un portefeuille client, assurer le suivi de ces clients et les aider à atteindre leurs objectifs. Je développe également de nouvelles relations commerciales dans de nouveaux secteurs grâce à la prospection et à l'application des méthodes SFE. En parallèle, je suis responsable de la veille concurrentielle, de l'organisation d'événements chez les clients et de la découverte de nouvelles opportunités sur le marché

2015 **RESPONSABLE COMMERCIAL**

2016 Lafarge HOLCIM – Alger, Algérie

En charge de diriger et coordonner l'équipe de vente, de développer des stratégies commerciales efficaces, de gérer les relations avec les clients et d'atteindre les objectifs de vente fixés. Je suis responsable de la performance globale du département commercial et je veille à la croissance des ventes et à la satisfaction des clients

2008 **CHARGÉE DES VENTES**

2012 Spa HYDRA Pharm. – Alger, Algérie

Ayant pour mission de réaliser les objectifs de vente des produits. Je suis responsable de la gestion du stock des produits pharmaceutiques et du recouvrement des paiements des clients. De plus, je joue un rôle clé dans la formation des nouvelles recrues, en les initiant au programme de vente

 **TÉLÉPHONE**
819-943-6837

 **EMAIL**
mounia.benkrity2022@gmail.com

 **ADRESSE**
235 rue Wilfrid Sherbrooke
Québec J1G 3J6

Aptitude

- Esprit d'équipe et collaboration
- Orientation client et compréhension des besoins
- Organisation et respect des délais
- Précision et souci du détail
- Flexibilité et adaptabilité
- Esprit d'analyse et décisions éclairées
- Engagement pour l'amélioration continue

MOUNIA BENKRITLY

SUPERVISEUR DES VENTES

2 0 0 7

2 0 0 8

RESPONSABLE COMMERCIAL

ASSYL Beauty – Alger, Algérie

Responsable de gérer les relations avec les clients, en veillant à leur satisfaction et à leur fidélité. Je supervise également l'équipe des commerciaux, pour l'atteinte des objectifs fixés en chiffre d'affaires. En parallèle, je suis chargée de démarcher de nouveaux secteurs, afin d'explorer de nouvelles opportunités de croissance pour l'entreprise

2 0 0 6

2 0 0 7

ASSISTANTE COMMERCIALE

ASSYL Beauty – Alger, Algérie

Chargée de préparer les récapitulatifs journaliers, en recueillant et en consolidant les informations essentielles sur les ventes et les performances. Je suis également responsable de la gestion du stock et du suivi des inventaires

2 0 0 4

2 0 0 6

ASSISTANTE COMMERCIALE

Pharmacie Kabli – Alger, Algérie

Responsable de la gestion des commandes de produits pharmaceutiques, du suivi du stock et de la coordination des livraisons. J'assure également le suivi des transactions commerciales et le support administratif

É D U C A T I O N

2 0 1 7

Gestion Managériale

École Invalio – Alger, Algérie

2 0 1 3

Formation SFE (Sales Force Effectiveness)

2 0 1 6

École MDI – Alger, Algérie

2 0 1 5

Formation en Gestion du Temps

École Invalio – Alger, Algérie

2 0 1 2

Techniques de Ventes (Formulation du Béton)

École Invalio – Alger, Algérie

2 0 0 2

CMTC en Comptabilité

École SONATRACH, Hydra – Alger, Algérie

2 0 0 1

CAP en Comptabilité

École SONATRACH, Hydra – Alger, Algérie

LOISIRS



Littérature



Théâtre



Voyage