

CHAKIR MUSTAPHA

 **212610010202**

CONSEILLER COMMERCIAL

 **mchakir42@gmail.com**

 **Rabat Maroc**

PROFIL PROFESSIONNEL

Conseiller commercial depuis 25 ans, dans multiples secteurs telque, le secteur bancaire, secteur de télécommunication, secteur immobilier et le secteur automobile. Excellentes compétences de marketing et sens de l'écoute afin de transformer les visiteurs en clients en adoptant une attitude positive et aimable.

COMPETENCES

- Bonne écoute.
- Maîtrise des techniques relatives au secteur d'activité.
- Connaître les systèmes informatiques et des langages de programmation.
- Savoir diriger un équipe de professionnels.
- Travail d'équipe.
- Sens de la communication.
- Capacité d'adaptation.
- Relation client.
- Autonomie.

PARCOURS PROFESSIONNEL

Conseiller commercial Automobile 06/2017 – Actuel

ORBIS AUTOMOTIVE PREMIUM RABAT CDI

Concessionnaire Fiat Jeep Alfa Romeo

- Accueil chaleureux des clients potentiels et apport de suggestions et de conseils personnalisés sur les véhicules et les accessoires pour répondre à leurs besoins.
- Offre de différents types de financement pour les achats de véhicules aux clients.
- Connaissance des caractéristiques techniques, des performances et des accessoires afin de pouvoir aider et guider les clients dans leurs choix.

Conseiller commercial Automobile 05/2013 – 05/2017

JNANE AUTO SALE CDI

Concessionnaire Renault Dacia

- Présentation des caractéristiques du produit aux clients et discussion sur les détails techniques pour surmonter les objections et conclure les ventes.
- Écoute des besoins et des désires des clients pour identifier et recommander des produits optimaux.
- Organisation des journées porte ouverte.
- Remplir les dossiers administratifs.
- Contrôler les pièces juridiques des dossiers de crédit et le remettre aux sociétés de crédit.

Responsable commercial Maroc 03/2012 – 05/2013

BEG CASABLANCA CDI

Multinationnal en BTP

- Chercher des nouveaux projets pour la société.

- Présenter la société auprès des futurs clients.
- Assurer le suivi des commandes,

Chargé de recouvrement 10/2010 – 02/2012

THERMO DARIAS SALE CDI

Société de BTP

- Suivi des impayés et des recouvrements des créances.
- Suivi des dossiers à risque.
- Identification des motifs de rejet des décomptes en cours de règlement.
- Suivi des restitutions et de la récupération des cautions bancaires.
- Suivi des dossiers contentieux avec les avocats.
- Préparation des rapports de suivi des recouvrements.

Attaché commercial 11/2008 – 03/2009

MAROC TELECOM RABAT CDI

- Vente des produits « abonnement téléphonique, Adsl, TV numérique... ».
- Gestion portefeuille client.
- Prospecter des nouveaux clients.

Chargé de clientèle 07/1997 – 10/2008

ATTIJARIWAFABANK RABAT CDI

- Ouverture des comptes et commercialisation des différents produits de la bancassurance.
- Suivi des dossiers des crédits immobiliers et consommations avec formalisation de leur garantie.
- Conseil et assistances des clients..
- Prospection de nouveaux clients et fidélisation des anciens.
- Opération du guichet « retrait, virement, versement... ».
- Assuré l'intérim de chef d'agence.

FORMATION

Brevet bancaire (centre international de formation de la profession bancaire) Rabat 2003– 2006

Diplôme en informatique de gestion à l' IPIAB « institut professionnel allal ben abdellah » Rabat 1994 – 1996

Niveau 2ème années à l'Université Mohamed V filiale science économique Rabat 1993 -- 1995

BACCALAUREAT Science Economique, 1992

Lycée LES ORANGER –RABAT

LANGUES

FRANCAIS

BIEN

ANGLAIS

NIVEAU SCOLAIRE