

NAJIA KOURRAD
Trilingue Anglais-Espagnol-Arabe
65 boulevard de croisette – 06400 CANNES – 0665414636
nkourrad@yahoo.fr

Manager, Commerciale dans l'âme et Conseiller Financier dans plusieurs secteurs d'activités (Immobilier, automobile, banque et organisme de crédits...). J'accompagne mes clients particuliers et professionnels dans la réalisation de leurs différents projets de vie. Je les conseille et leur propose la meilleure solution « du sur mesure » avec des produits adaptés à leurs besoins.

Forte d'une capacité d'écoute et d'analyse et de tempérament battante et prête à donner le meilleur de soi-même pour atteindre et surpasser les objectifs fixés. J'ai le goût du défi et de la performance. Le développement et la fidélisation passent surtout par la satisfaction client.

EXPERIENCES

2022- à ce jour 2023

Responsable Commerciale

SARL DMD

Responsable de suivi et développement portefeuille clients professionnels, gestion des dossiers marchés publics : étude et mise en place des dossiers de candidatures
Visite et négociation des chantiers privés, Suivi des équipes.

2020-2022

Chargée d'Affaires Professionnels Prêt Immobilier et Regroupement de Crédits

MEILLEURTAUX / CENTRALE DE FINANCEMENT

Accompagnement du client dans sa recherche de financement ou d'assurance jusqu'à la réalisation de son projet de vie.

- Montage des dossiers de prêts immobiliers, gestion et suivi commercial des dossiers montés tant auprès des clients que des apporteurs ;
- Gestion des relations avec les partenaires bancaires et assureurs ;
- reporting de l'activité et des résultats.

2012 – 2015

FINANCE MANAGER

MERCEDES CACHIA BONDY

Booster la vente de financements des véhicules neuf et produits annexes en proposant la **meilleure solution** de financement aux clients particuliers et professionnels.

Management et Animation de l'équipe commerciale. Esprit d'équipe

Mise en place de challenges – suivi des affaires chaudes – **réunion tous les matins** pour planifier et débriefer sur les affaires chaudes – **dépassement des objectifs** avec des prix à la clé pour l'équipe

DECEMBRE 2000 – 2011

Finance Manager

PARIS EST MOTORS ET TOYOTA SIVAM PARIS

Conseil et vente de solutions de financements particuliers et professionnels. Contrôle et analyse des justificatifs des clients- *Formation des équipes, Suivi, animation et mise en place des challenges, faire adhérer l'équipe pour un esprit d'équipe plus fort.*

Ecoute, rigueur et esprit d'équipe sont importants pour faire fédérer les commerciaux

DECEMBRE 1996 – 1999

Conseiller Commercial et Conseiller financier

CETEM ET BMCI

Mise à jour de la base des données clients Prospection téléphonique, vente de réserves d'argent crédit revolving *Montage des dossiers de financement*, reporting hebdomadaire auprès de la direction création et *mise en place d'une carte de paiement auprès de la grande distribution* (Conforama, But, Leroy Merlin etc..) traitement des ouvertures de cartes vendues aux clients par le biais de la Visio installée dans les magasins.

Gestion du portefeuille clients « Marocains Résidents à l'Etranger » vivant en France

Ouvertures de comptes bancaires en devises étrangères *Vente de produits de placements* au Maroc, Montage des dossiers de financement en France et au Maroc crédit immobilier, *Vente de produits de fidélisation.*

Expatriée au Maroc pour la gestion d'une agence locale

FORMATION

1995

ECOLE SUPERIEURE DE GESTION ET DE COMMERCE

1993

BTS GESTION COMMERCE DES ENTREPRISES

- **Certifiée MIOBSP et IAS**

COMPETENCES

Écoute active, Conseil, réactive et autonome

Excellent Relationnel, esprit initiative

Sens service, satisfaction client

Fibre commerciale : sens du résultat

ACTIVITES ET CENTRES D'INTERET

Sport, Voyage, Humanitaire