

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

Sales key account Manager

gestion et planification des projet telecom puis apporter, aux ingénieurs commerciaux, un support technique, en avant vente et en après vente (démonstrations et réponses projets clients) sur des produits télécoms

Expérience professionnelle

Depuis
Juillet 2006

Ingénieur Télécom d'affaires / Ingénieur Chef de Projet.

Mission : •Suivre, maintenir et fidéliser le client en le tenant informé des nouvelles offres Télécom. • Planifier et effectuer des visites clients afin de cerner leurs besoins, détecter leurs attentes, les conseiller et mettre en place une offre sur mesure;

- Présenter les offres Commercial et technique au client en collaboration avec le service technique.
- Concrétiser la vente par la signature du contrat et la récupération des documents complémentaires afin de constituer un dossier client;
- Coordonner les différents aspects d'achats, commande, livraison et installation en collaboration avec les autres entités technique et financier;;
- Elaborer un reporting au responsable (Compte rendu de visites, présentation des résultats, prévisions...)

Depuis
Novembre 2007

Project Manager / Sales & marketing Manager.

Mission : - Création de nouvelles stratégies commerciales au niveau National et International.

- Mise en ouvre du plan marketing au niveau international.
- Préparation de plans des ventes et marketing.
- Création de nouveaux produits en collaboration étroite avec le service marketing.
- Préparation de plans des ventes et marketing.
- Organisation et gestion d'un groupe de travail.
- La définition des grands axes du projet.
- La prospection et le suivi de nouveaux Projets.
- La définition des contraintes du marché en liaison avec le service Marketing,
- La définition des contraintes de coût.
- Chef de projet pour des projets majeurs du groupe de 58 KM de DH.

Septembre 2005
Juin 2006

Ingénieur avant vente.

OPTICOM AVEPHONE Maroc

Mission : - Vente, démonstrations et réponses projets clients sur les produits Télécoms :

- PABX Siemens les familles Hipath 3000 et 1100.
 - IPBX VOIP.
 - Routeur WI-FI VOIP.
 - Apport de l'expertise technique aux ingénieurs d'affaires.
 - Analyse des besoins des clients :
 - Traduire techniquement les demandes d'évolution des produits et participer à leur mise en Place.
 - Définir avec les experts techniques du client le contenu fonctionnel des solutions télécoms.
- Relation clientèle : présentation et argumentation Des Offres.

Moyens : Le déploiement Télécoms des Payphone (Téléboutique GSM et VOIP) : gestion et création de Nouvelle plateforme pour faciliter la migration des Payphone standard vers les nouvelles technologies.

Apporter, aux ingénieurs commerciaux,

Juin 2005
Août 2005

Stagiaire Ingénieur commercial

AMEC SPIE.

Mission : -Mise en place d'une liaison de transmission numérique radio par faisceau hertzien entre gares de train pour le compte de l'ONCF .
-La réalisation d'un réseau de communication radiophonie et de transmission de données sans fil et WIMAX pour LYDEC.

Janvier 2005
Mai 2005

stagiaire chef de projet

SERRIG SYSTEM

Mission : Diffusion des messages publicitaires dans des appareils téléphoniques Publiques

Août 2004
Octobre 2004

Stagiaire chargé d'affaires

AMEC SPIE.

Mission : Création d'un tableau de bord sous Access 2000 pour un nouvel outil de supervision des travaux sur le réseau GSM BTS.

Juin 2004
Juillet 2004

stagiaire au service d'automate programmable

AUTOMATION TECHNIQUE SIEMENS.

Mission : Création, suivi de sites WEB et programmation en VBA d'une interface de calculs de prestations avec Automation. Et Asservissement d'une station de pompage des eaux usées

Août 2003
Octobre 2003

Stagiaire chef de Projet

SPIE ELECAM.

Mission : Déploiement Télécoms mobiles (GSM) : gestion de création et réaménagement de sites (négociation et renégociation) en vue d'étendre la couverture radio pour l'opérateur MAROC TELECOM

Bilan : prestation clef en main

Juin 2002
Août 2002

Stagiaire au service après vente

IBMaroc.

Mission : Développement de la solution technique, et du Document d'Ingénierie Détaillé. Suivi des commandes Matériels/Circuits .Maintenance préventive des ordinateurs.

Diplômes et formations

Octobre 2001
Juin 2005

I'Institut Supérieur de Génie Appliqué (I.G.A)

Diplôme BAC+4, option Télécommunication et Réseau .
Projet fin d'étude du deuxième cycle : réalisation d'un système de diffusion des messages publicitaires dans des appareils téléphoniques publiques.

Spécialisation : Télécommunication et Réseau

Compétences en informatique

Logiciels

Word, Excel, PowerPoint, Photo shop, Macromedia director, Dream Weaver.

Langages

Pascal, C/C++ /C temps réel, Java, Assembleur, Matlab,SIMATEC S5, S7,Visual Basic

Informations complémentaires

Interconnexion des réseaux, Internet/intranet, réseaux LAN et haut débit, réseaux RTC et GSM,architecture pour les réseaux mobiles et le réseau intelligent, architecture et applications avancées, planification des réseaux GSM,VPN,WIMAX,VOIP, Asterisk

Maîtrise linguistique

Anglais

Niveau oral : Notions, **Niveau écrit** : Notions

Allemand

Niveau oral : Scolaire, **Niveau écrit** : Courant

Français

Niveau oral : Courant, **Niveau écrit** : Courant

Arabe

Niveau oral : Courant, **Niveau écrit** : Courant

Divers

Escrime

champion en fleurie d'Escrime au club royal Casablanca pour l'année 2002

Théâtre d'improvisation

2 Championnats de tournoi d'improvisation de Casablanca 2003/2004