

WALID KARIM HADJI

International Business Manager

À PROPOS DE MOI

Un Business Manager International expérimenté dans la création de solutions commerciales, pour développer une marque et fidéliser ses clients. Je peux pleinement utiliser mon expertise en management des ventes et mon expérience en marketing pour accroître les profits et assurer le succès du business.

Specialist:

Business Development
Digital Marketing Strategist
Account Management
Project Management
Strategic planning
Contract negotiation
Training & teaching
People leadership
Résolution de problème
Langues étrangères
Environnement multiculturel

CONTACT

Résidence El Marwa 01 Hydra, Alger
walidkarim.hadji@gmail.com
LinkedIn : linkedin.com/in/walid-karim-hadji
Mob : +213 557 494 725

COMPÉTENCES CLÉS

MS Office Professional Package
Odoo – CRM
Asana – Project Management
ZOHIO – CRM
Redmine – Project Management
G-Suite (Google Apps)
Slack

CERTIFICATS

London Chamber of Commerce and Industry
Diploma in Business English for International Managers. [LCCI & SEFIC – C1]
Cámara de Alicante – Comercio, Industria, Servicios y Navegación
Dele A2,B1,B2 – Instituto Cervantes
GOETHE-ZERTIFIKAT A1 – Institut Berlin
Turkish language, Beginner – Self-study
Arabic & French – Native speaker



L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Business Development Manager

Mubtakar El Djazair , EURL – IT consulting agency | JUIN 2023 – AOÛT 2023

Développer et exécuter des stratégies de sales & digital marketing pour promouvoir les services de l'entreprise auprès de nouveaux clients • Participation à la refonte de la stratégie de l'entreprise • Gestion et pilotage de projets • Présenter des propositions aux clients qui décrivent les conditions de tarification et d'autres détails de la collaboration avec le client • Gérer des relations à long terme avec les clients pour assurer une satisfaction continue avec les services de l'entreprise • Recrutement et formation du personnel • Encadrer l'équipe sales pour identifier les BO et élaborer des plans de croissance

Business Development Manager

One Business Solutions, SARL | SEP 2022 – MAR 2023

Développer des stratégies de vente et de marketing • Fournir une assistance pour la mise en œuvre des plans et des stratégies suggérés • Superviser la mise en œuvre des différents contrats • Mener des analyses complexes afin de trouver de nouvelles opportunités de marché • Avoir une vue d'ensemble et fixer des buts et des objectifs afin de développer et d'améliorer le business • Training business developers

Business Developer

Bee Solutions, SARL – l'Application Mobile Beesiha | AVR 2021 – JUI 2022

Développer une stratégie de croissance axée à la fois sur le gain financier et la satisfaction client • Organiser des meetings avec des clients potentiels et créer un pipeline de vente • Négocier les prix avec les professionnels de la santé (Cabinets médicaux & Cliniques) B2B • Fournir des Feedbacks et un support après-vente • Mener des recherches pour identifier de nouveaux marchés et besoins • Former entry-level staff en salespeople de valeur

Sales Manager - Remote

Garipoglu Corporate Group | Algérie – Turquie | JAN 2020 - MAR 2021

Rechercher et communiquer activement avec les importateurs / distributeurs potentiels et planifier des réunions de vente • Analyser le marché et la concurrence (Benchmark) afin de préparer une bonne stratégie de vente • Identifier les initiatives de vente en difficulté et réussies et explorer les moyens d'améliorer les indicateurs de vente.

Account Manager

Nano Nino, Inc – IT Company | Espagne | JAN 2017 – DEC 2019

Construire et maintenir de solides relations avec les clients sur les marchés arabe et français (Centres commerciaux, commerce de détail et immobilier) • Développer de nouvelles affaires auprès de clients existants et rechercher activement de nouvelles opportunités de vente • Bonne connaissance du produit et MAJ constante de ces connaissances • Gérer un portefeuille de comptes et préparer des rapports sur l'état du compte.

Sales Manager & Co-Founder

WALKAR'ANGELEYES , EURL – import/export – Textile | NOV 2011 – JUIN 2015

Élaborer et mettre en œuvre des stratégies commerciales selon les buts et objectifs de l'entreprise visant à accélérer la croissance • Établir des objectifs financiers Et assurer l'augmentation des ventes et du chiffre d'affaires • Comprendre les exigences des clients et répondre à leurs besoins • Gestion des stocks • Logistique

Stage – Période de formation: 6 mois

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE (BEA) | SEP 2009 – MAI 2010
Projet: Thèse – Prêts bancaires

ÉDUCATION ACADÉMIQUE

2015 - 2017 | FUNDESEM BUSINESS SCHOOL – Alicante, Espagne

En collaboration avec l'Université CEU Cardenal Herrera
IMBA International Master of Business Administration
Master of Advanced Management
MBL Master of Business Languages

2006 - 2010 | Université Dely Ibrahim Alger, Algérie

FACULTÉ DE L'ÉCONOMIE ET DE LA GESTION
Licence en Sciences Commerciales et Financières