




Krimo HABCHI

PROFIL


Professionnel de la mobilité et du développement commercial avec plus de 10 ans d'expérience, notamment en gestion de projets, vente B2B/B2C et animation de réseaux partenaires. Capable de piloter des lancements innovants, d'optimiser des processus complexes et de coordonner des équipes, en France comme à l'international. À la recherche de nouveaux défis où mes compétences commerciales, opérationnelles et stratégiques pourront créer de la valeur.

INFORMATIONS

 Le 25 Aout 1990

 122 avenue de la marne 59510 Hem

 krimo.habchi@hotmail.fr

 +33 768 880 456

 Permis B

CENTRES D'INTÉRÊT

SPORTS:

Fitness, Tennis, Randonnée, Vélo

VOYAGES:

USA, Canada, Brésil, Indonésie...

PASSION AUTOMOBILE

FORMATION

 **Master II Management Stratégique Entreprise spe. Marketing Web- ISEFAC, Lille (2015)**

 **Licence Marketing - ISEFAC, Lille (2013)**

 **DUT Techniques de Commercialisation - Université Lille II (2012)**

EXPÉRIENCES

MAI 2023 À CE JOUR **COORDINATEUR ABONNEMENT AUTOMOBILE - AYVENS (GROUPE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE)**

- Lancement d'une offre d'abonnement automobile 100 % digitale à destination des particuliers et professionnels.
- Coordination de projets avec des partenaires internationaux (Kia France, distributeurs européens).
- Création de process internes et suivi opérationnel avec les distributeurs et clients finaux.
- Intégration et animation d'un réseau de plus de 200 distributeurs automobiles en France.
- Gestion commerciale et administrative des contrats clients.

NOVEMBRE 2018 À MAI 2023 **CONSEILLER COMMERCIAL B2B - CITROËN & DS AUTOMOBILES - STELLANTIS / SIMA**

- Développement commercial grands comptes pour Citroën et DS.
- Pilotage d'un portefeuille clients grands comptes : définition de la stratégie de développement (conquête & fidélisation), coordination des opérations commerciales, gestion du cycle de vie du véhicule jusqu'à la livraison.
- Développement des parts de marché via la prospection de nouveaux comptes et la montée en gamme des services proposés
- Fidélisation et croissance du portefeuille existant (volume & qualité)
- Suivi quotidien de la relation client en lien avec les équipes internes (ADV, logistique, constructeurs)
- Animation des revues de comptes et reporting stratégique

JUILLET 2018 À NOVEMBRE 2018 **COORDINATEUR AUTOMOBILE - STELLANTIS**

- Mission de 5 mois : Mise en place d'un projet d'optimisation des véhicules d'occasion (B2Link) :
 - → Pilotage du stock VO pour la plaque nord,
 - → Mise à jour des prix de vente et gestion des reprises,
 - → Coordination avec les équipes commerciales.

NOVEMBRE 2017 À JUILLET 2018 **RESPONSABLE MARKETING ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL - S.TGI MONTRÉAL, CANADA**

- Élaboration et déploiement de stratégies commerciales et marketing adaptées aux besoins des entreprises industrielles
- Réalisation d'études de marché et sectorielles pour appuyer les décisions stratégiques (normes ISO 9001, environnement, solutions IT)
- Structuration et valorisation des offres de services pour accroître la visibilité et la compétitivité
- Pilotage de projets orientés client, avec un fort accent sur la qualité de service et la productivité
- Développement du réseau professionnel (B2B), participation à des salons et événements d'affaires pour générer des opportunités commerciales
- Conception et conduite d'une étude de satisfaction client pour une industrie canadienne, avec analyse des résultats et recommandations commerciales

NOVEMBRE 2015 À NOVEMBRE 2017 **COORDINATEUR COMMERCIAL & ADJOINT DE DIRECTION - PERFECT HABITAT**

- Gestion Commerciale et administrative, recrutement, formation & management d'une équipe de 5 personnes, Création et développement d'offres commerciales, élaboration d'une stratégie marketing et commerciale

SEPTEMBRE 2012 À NOVEMBRE 2015 **RESPONSABLE D'AGENCE, MANAGEMENT COMMERCIAL & MARKETING - DREAM CAR 59 LOCATION DE VOITURES DE PRESTIGE**

- Pilotage de l'agence : Supervision globale des activités de l'agence, management opérationnel, développement commercial, prospection et fidélisation clients, suivi des performances commerciales, accueil & relation client, gestion de l'accueil physique et téléphonique, suivi de la satisfaction client et résolution des litiges, gestion des contrats professionnels & fournisseurs, négociation et suivi des contrats de leasing, gestion de la flotte de véhicules (maintenance, renouvellement, etc.)
- Stratégie marketing : Analyse des marchés et veille concurrentielle, élaboration et mise en œuvre du plan marketing, actions marketing opérationnelles & événementielles, organisation d'événements et actions promotionnelles, Coordination de campagnes de communication
- Gestion financière & administrative de l'agence : Suivi des budgets et indicateurs financiers, gestion administrative quotidienne (facturation, reporting, etc.)

COMPÉTENCES

LANGUES

Anglais : B2
Allemand : B1
Arabe : A2

LOGICIELS MAÎTRISÉS

Pack Office : word, excel, Power Point...
Salesforce, MEE2,
AS400