

# Responsable de magasin

Ali BOULAHDRY

36 Quater rue du Trouillet, 95100 Argenteuil

0627822800 | ali.boulahdrty@gmail.com | LinkedIn : linkedin.com/in/ali-boulahdrty-14133515

## PROFIL

Homme de terrain, passionné et doté d'une solide expérience en gestion de projets et en relation client. Expert en coordination du changement et en suivi de dossiers, je mets mes compétences au service de la réussite de chaque projet.

## COMPÉTENCES CLÉS

- Gestion de projets
- Études de faisabilité : analyse, gestion des risques et coûts
- Suivi de chantier et coordination des travaux
- Développement de l'activité commerciale et gestion de la relation client
- Déploiement de la stratégie d'entreprise
- Pilotage de la performance économique
- Management collaboratif d'équipe

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

### Chargé de clientèle Essentiel Banque et Assurance Société Générale

- Suivi de portefeuille client
- Gestion du risque
- La banque au quotidien

### Chargé de projet en construction – Maison le Lièvre, Géoxia, Trécobat

- Création et animation d'un réseau d'apporteurs d'affaires
- Études de faisabilité et chiffrage des projets de concert avec le bureau d'études
- Suivi des chantiers en relation avec le centre des travaux et les artisans

### Dirigeant – 2NS, Transport de personnes et marchandises

- Création et gestion d'entreprise : ressources, logistique, planification
- Développement du portefeuille partenaires et apporteurs d'affaires

### Chargé d'affaires – Géoloc Solutions, Open Logic

- Prospection des professionnels du transport et de la logistique
- Vente et formation aux solutions de géolocalisation et gestion de flotte

#### **Adjoint Responsable de magasin – Franprix, Paris 01**

- Gestion des commandes, stocks et livraisons, respect des normes d'hygiène
- Encadrement et développement des compétences de l'équipe

#### **Commercial en maisons individuelles – Géoxia**

- Prospection téléphonique
- Vente de projet de construction de maison
- Accompagnement et suivi de projet terrain, maison, financement

#### **Conseiller de vente et adjoint de rayon – Castorama**

- Gestion du rayon et encadrement de l'équipe de vente
- Gestion de planning et des visites fournisseurs
- Formation aux règles de sécurité et prévention des risques

### **FORMATION**

Certification Closing de vente/ Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente- Citron Formation Closers Group

Mastère Professionnel – Manager de Business Unit/Responsable en Gestion d'Activité Opérationnelle – IGS Groupe IGENSIA

Capacité de transport de personnes, PMR et marchandises – CAPA

Droit civil, administratif et commercial – Université Paris X

Bac STI Génie Electrotechnique– Lycée Léonard de Vinci, Levallois-Perret

### **LANGUES**

- Français : Langue maternelle
- Anglais : Niveau intermédiaire

### **CENTRES D'INTÉRÊT**

- Automobile
- Immobilier
- Travaux et rénovation