


Karim GUESSOUM

COORDONNEES

 3 place de la république,
78190, Saint-Quentin en
Yvelines

 06.29.05.21.80

 karim.guessoum@outlook.fr

COMPETENCES

- Bonne Communication écrite et verbale
- Animation d'équipe • Marketing • Informatique commerciale • Veille commerciale • Stratégie marketing • Étude du marché • Techniques de négociation Ressources Humaines

LANGUES

Français

Langue maternelle

Anglais

Opérationnel

LOISIRS

Sports d'équipes (football et basketball) Contenu musical et audiovisuel sur les réseaux Artiste Musical Distribution de repas

PROFIL PROFESSIONNEL

Diplômé d'un Master en Direction des Ressources Humaines, d'un Bachelor Responsable du Développement Commercial et d'un BTS MCO, j'ai acquis une expérience variée en management, ressources humaines et secteur bancaire. Actuellement à la recherche d'opportunités en RH, je souhaite affiner mes compétences et apporter ma vision dynamique et polyvalente aux enjeux humains et organisationnels des entreprises.

PARCOURS PROFESSIONNEL

Chargé de projet formation/Chargé de projet relation écoles 09/2023-Actuel

- Analyser les besoins de formation issu de la campagne des entretiens annuels et les traduire en projets opérationnels (formations intra, inter, interne)
- Contribuer à la mise en œuvre du plan des compétences (notamment optimisation du budget, optimisation des sessions de formation)
- Déterminer les modalités de projet de formation (type de prise en charge: CNFPT; Marché; interne,)
- Mettre en place un projet de formation visant à contribuer à la prévention des risques professionnels pour une ou plusieurs directions spécifiques (formation Sureté Gestion de l'agressivité)
- Evaluer les projets réalisés: assurer le suivi des participants, analyser leurs évaluations, réaliser un bilan pédagogique et préparer un bilan du dispositif pour les décideurs.
- Réaliser une ou plusieurs campagnes d'inscription aux prépa concours.
- Contribuer au développement des relations écoles du Département
- Gérer des campagnes de recrutement des stagiaires (collèges, formation diplômantes, fin d'études, médecins) et alternants: sourcing, précal téléphonique, entretien et suivi auprès de la direction de rattachement
- Création de documents de présentation du Département à destination des stagiaires
- Gérer toutes les candidatures spontanées reçus (via talentsoft,mail,papier)

Conseiller Financier caisse d'épargne

09/2022- 02/2023

- Détecter les besoins des clients et proposer des solutions de financement
- Promouvoir et vendre les produits et services bancassurance aux particuliers
- Conseiller la clientèle en termes d'investissements et de placements en l'orientant si nécessaire vers d'autres interlocuteurs au sein de la banque
- Gérer et développer un portefeuille de clients particuliers
- Assurer le suivi de l'évolution du client
- Identifier les risques financiers (fraude fiscale, blanchiment...)
- Prospector de nouveaux clients
- Réaliser certaines opérations de back office
- Suivre les évolutions réglementaires, juridiques, fiscales, spécifiques au secteur bancaire
- Actualiser les fichiers commerciaux

Mon rôle est de développer le chiffre d'affaires et la part de marché de mes produits sur mon secteur cela passait donc par des visites, des négociations et tous les outils marketing mise à ma disposition pour vendre mes produits.

Agent administratif Fedex

09/2021 – 12//2021

- Accueil et réception du public.
- Réception des appels téléphoniques.
- Rédaction de rapports et de documents divers.
- Traitement du courrier (envoi, réception, distribution aux différents services)
- Gestion des stocks et des fournitures.

Manager de rayon Auchan Saclay

08/2020-08/2021

Chef d'équipe dans le secteur PGC. Mon rôle consiste à manager une équipe de six personnes. Gérer, animer et veiller bon fonctionnement du rayon tout en réalisant le meilleur CA possible. J'élabore les plannings de l'équipe, j'effectue les commandes, et organise les différentes opérations commerciales (animations). En tant que manager, je suis aussi chargé des négociations avec les fournisseurs

Manager de rayon Leclerc bois D'Arcy

08/2018- 08/2020

- Constituer et animer une équipe performante et productive en recrutant et en formant, des employés libre- service.
- Mise en place d'un espace commercial fonctionnel et attractif dans le respect absolu des préconisations et de l'identité visuelle de l'enseigne ainsi que les normes règlementaires et juridiques applicables.

FORMATION**MASTER DRH** : DIRECTION DES RESSOURCES HUMAINES, 2023/2025**Ecole de commerce Pigier Performance** - Saint-Quentin en Yvelines**LICENCE RDC** : RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL, 09/2020 - 06/2021**Ecole de commerce Pigier Performance** - Saint-Quentin en Yvelines**BTS MCO**: Management des unités commerciales, 09/2018 - 06/2020**Lycée De La Plaine de Neauphle** - Trappes - mention