



Consultant, Responsable Commercial et Marketing Digital

KAMEL BALLOUK – 28 ANS

 0789880246

 balloukkamel@gmail.com

 Toulouse et sa région

 LinkedIn : Kamel Ballouk

COMPÉTENCES

- **SOFTSKILLS** : Gestion du stress, confiance en soi, Esprit d'équipe, Gestion des conflits, Autodidacte
- **CERTIFICATION** : Fondamentaux du marketing numérique.
- Maîtrise des réseaux sociaux
- Sens du relationnel, Créativité
- Dynamisme, Esprit d'analyse
- Fédérateur, Force de persuasion
- Capacité d'écoute
- Anglais : Niveau assez bon
- Arabe dialectal : Niveau bon (parlé couramment)
- Bureautique: Intranet, Microsoft, Excel, PowerPoint, Word, Outlook

PARCOURS PROFESSIONNEL

Auto entrepreneur De Janvier à aujourd'hui À Toulouse

Fluopia Agency

- Création de site internet, référencement naturel
- Community Management, Création de contenu sur les réseaux sociaux
- Publicité ADS

Social Media Manager | Depuis le 02 / 2019 (4 ans) à aujourd'hui

KB FOOT

- Stratégie sociale média pour 15 000 abonnés sur l'actualité football
- Animer les réseaux sociaux, Création de contenus
- Gestion et modération des réseaux sociaux (Twitter, Instagram, Facebook)
- Optimise la visibilité de l'entreprise sur les réseaux
- Valorise son image et suit son e-réputation à l'aide des outils analytiques
- Se tenir au courant des évolutions de son secteur d'activité (veille technologique) et effectuer des benchmarks de la concurrence

CONSULTANT EN RECRUTEMENT De Avril au à Juin 2023 À Muret

Start People

- **DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL** :
 - Prospector et conseiller les clients / prospects sur leurs besoins en matière d'intérim et de recrutement (en CDD et CDI).
 - Négocier les conditions tarifaires et en assurer le suivi.
- **RECRUTEMENT** :
 - Collecter et analyser les besoins de recrutement en intérim, CDD et CDI de nos clients.
 - Rechercher (sourcing sur jobboards et vivier interne), évaluer (entretien téléphonique, entretien physique, passation de tests, contrôles de références, etc.), proposer les candidats aux clients en adéquation avec leurs besoins.
 - renseigner les intérimaires et candidats sur la mission proposée, leur statut, leurs droits, obligations et sur les règles de sécurité au travail à respecter.
- **GÉSTION ADMINISTRATIVE**
 - Constituer les dossiers d'inscription, mettre à jour notre base de données.
 - Rédiger les contrats de mission et de mise à disposition.
 - Gérer les visites médicales, les déclarations d'embauche, les relevés d'heures, etc.

COMMERCIAL, ASSISTANT MANAGER, FORMATEUR

Du 06 Juillet 2017 au 5 Avril 2023 (6 ans) À Toulouse

SFR DISTRIBUTION

- Transmettre l'image de marque de l'entreprise
- Accueil des clients et identification de leurs besoins, Développer les ventes et le nombre des clients
- Formation Animation des nouveaux collaborateurs :
 - Présentation de leurs missions et des objectifs individuels
 - Formation sur les techniques de ventes et sur les outils informatiques
 - Relai entre le responsable point de vente et les conseillers, Formation sur la relation et satisfaction client
- Vente de portables et conseils d'achats et mise en service
- Remplissage de contrat d'assurance mobile
- Faire signer les bons de commande (closing) et les contrats de vente (via les outils de la société)
- Veiller au respect des clauses contractuelles et à la satisfaction des clients
- Renseigner en permanence le fichier clients (logiciel CRM : management / GRC)
- Effectuer un reporting régulier de son activité, notamment suivre les indicateurs et les statistiques sur les clients

FORMATION ET DIPLÔMES (BAC+3)

ISCT Buisness School | Toulouse | 2020-2021

Bachelor : Responsable Commercial et Marketing Digital (BAC +3)

Campus IGS alternance | Blagnac | 2017-2020

Brevet de Technicien supérieur : Management des unités commerciales (BAC+2)

Université Paul Sabatier |Rangueil |2014-2016

Licence : Informatique (BAC+1 validé)

Centres d'intérêt

Passionné de football ,23 ans de pratique.
Encadrement bénévole auprès des enfants du club.

