

MOHAMED FATTY

COMMERCIAL B2B/B2C • DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

06 14 88 35 88

mohamedfatty01@gmail.com

Monaco / Nice - Côte d'Azur

DIPLÔMES & FORMATIONS

MBA1 - Management, Commerce & Entrepreneuriat
2019 | *MBWAY Business School (92)*

BACHELOR Négociation, Commerce & Marketing
2018 | *IPAC Bachelor Factory (92)*

BTS Négociation Relation Client
2014 | *Lycée Charles Baudelaire (95)*

COMPETENCES

Développement commercial
Prospection B2B/B2C • Acquisition
Développement de portefeuille
Télévente • Vente additionnelle

Performance commerciale
Négociation • Closing • Traitement des objections • Atteinte des objectifs

Relation client
Conseil • Fidélisation • Clientèle premium
Gestion des situations complexes

Management
Management opérationnel • Animation d'équipe • Formation • Organisation des équipes

Langues & outils
Français /Anglais • Pack Office

Commercial confirmé avec plus de 10 ans d'expérience en vente, Maîtrise du cycle, de la prospection au closing, la fidélisation. et relation client, auprès de clientèles B2C, B2B et Internationales.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

MONACO TELECOM - Commercial / Télévendeur
Monaco | 2024 - A ce jour

- Commercialisation de solutions télécom auprès d'une clientèle B2C et Premium.
- 20 à 50 appels/jour et gestion d'un portefeuille d'environ 30 clients.
- 30 à 40 ventes/mois pour un objectif de 30.
- 110 % d'atteinte des objectifs et 6 000–8 000 € de CA mensuel.
- Conseil personnalisé, négociation, fidélisation et développement des ventes additionnelles.

LMNP - Gestionnaire locatif de biens meublés Indépendant
Nice | 2022 - A ce jour

- Gestion administrative et locative de biens immobiliers meublés.
- Rédaction des contrats de location et réalisation des états des lieux.
- Gestion des annonces et des réservations sur *Airbnb* et *Booking.com*
- Gestion des demandes, réclamations et incidents rencontrés pendant les locations.

AVIS - Conseiller Commercial
Aéroport de Nice | 2022-2024

- Commercialisation de solutions de location automobile auprès d'une clientèle internationale.
- Développement des ventes additionnelles : assurances, options et services complémentaires.
- Conseil, négociation et adaptation de l'offre aux besoins clients.
- 100 % des objectifs commerciaux atteints dans un environnement à forte fréquentation.

PREDICTIS - Conseiller Gestion de Patrimoine Indépendant
Paris | 2020 - 2022

- Prospection commerciale : jusqu'à 50 prospects/jour.
- Génération de 15 à 20 rendez-vous/mois et réalisation d'environ 10 ventes/mois.
- Gestion d'opérations représentant jusqu'à 34 000 € de CA annuel
- Analyse des besoins et conseil en solutions patrimoniales et financières.
- Développement et fidélisation de la clientèle.

STARBUCKS - Manager Barista
Paris & Londres | 2014 - 2017

- Évolution interne : Barista à temps partiel → Barista à temps plein → Manager.
- Supervision de 6 à 8 collaborateurs par shift au Starbucks de St Pancras.
- Organisation opérationnelle, formation et accompagnement des équipes.
- Gestion d'une clientèle internationale dans un environnement à forte fréquentation.