

Formateur

I.F.C. International Formation Conseil

Parcours Professionnel

Formateur Gestion Entreprise | I.F.C International Formation Conseil
(depuis Mai 2017)

Responsable du Développement Commercial IDF | Protection 24
(2015-2017)

- Développer les ventes sur le réseau d'agences BNP Paribas IDF
- Former les conseillers agence
- Assurer un appui commercial auprès des Directions régionales

Adjoint au Responsable de l'Animation des Ventes Collecte Assurance et Prévoyance | DAC – BDDF Retail (2011-2015)

- Participer aux réflexions de projets d'évolution de l'offre et des processus de vente/après-vente et porter « la voix » du réseau commercial
- Contribuer à l'animation et à la création de supports d'aide à la vente
- Assurer un appui commercial auprès des Directions régionales

Responsable Marketing opérationnel - Clientèle Haut de gamme | BNP PARIBAS (2008-2011)

- Animer une équipe de 4 chefs de projet communication senior et superviser la mise en œuvre du plan annuel de sollicitation clients BDDF et BPF (Mailing, OC agence/ Net, PLV, brochures...)
- Maîtriser et contrôler les budgets

Chef de projets marketing opérationnel – Pôle Clients Haut de gamme | BNP PARIBAS (2006-2008)

- Planifier, coordonner et mettre en œuvre les opérations commerciales
- Définir le contenu des supports de communication (relationnelle, événementielle, permanente) internes et externes
- Conseiller les commanditaires dans la définition d'un positionnement en terme de dispositifs, axes de comm., supports, enchaînement multicanal, cibles et messages appropriés
- Suivre les résultats des opérations, proposer des actions correctives et assurer le contrôle et le suivi budgétaire des opérations

Auditeur | BNP PARIBAS (2002-2006)

- Contrôler la qualité des dispositifs de surveillance selon le référentiel de procédures, des usages, des lois et règlement
- Analyser l'efficacité de l'organisation de service aux clients (Centres Banque Privée), des agences de production, des outils de gestion et de contrôle
- Faire le constat sur le fonctionnement des sites audités, en évaluer les risques, apprécier l'organisation en place et préconiser des mesures d'amélioration

Directeur Relation Clientèle | Cortal Consors (1999-2002)

- Recruter et animer une équipe de 15 conseillers financiers experts en relation à distance avec la clientèle
- Fidéliser la clientèle à l'appui de réceptions, d'émissions d'appels et de campagnes mailing
- Développer le C.A. du pôle dans le respect de standard de qualité de la relation commerciale

Conseiller financier | Cortal Consors (1996-1999)

- Développer et fidéliser un portefeuille de 7 000 clients



Abdel Rairi

197 Terrasse de l'Université
92 000 Nanterre
07.86.95.87.45
a_rairi@yahoo.fr
En couple, 2 enfants

Formation

1996-2014 : Management, Développement des compétences, Maîtrise des risques, Marketing

1996 : Mastère en Ingénierie d'Affaires (EPF Sceaux)

1995 : D.E.A. Sciences Économiques (Paris Ouest)

Langues et outils

Anglais : courant

Arabe maghrébin : courant

Espagnol : notions

Pack Office : maîtrise des outils du Pack

Compétences particulières

Management : expérience en management avec des équipes de profils variés, débutants, experts ou seniors. Fédérer autour d'objectifs quanti et qualitatifs dans un esprit d'équipe

Conduite du changement : capacité à promouvoir la montée en compétences des membres de l'équipe pour adapter l'organisation aux enjeux

Sens du service client : bonnes connaissances des enjeux de la relation client à l'aune de la révolution Digital qui s'annonce

Sens du résultat : capacité à travailler avec de fortes contraintes (délais, budget...)

Centres d'intérêt

Soutien scolaire avec la ville de Nanterre

Animateur sportif auprès de jeunes adolescents