



# Mohamed DAMINE

## PROFIL

17 ans d'expérience en négociation commerciale  
Négociateur averti, excellent relationnel, proactif et à l'écoute  
Management d'équipe commerciale, logistique et marketing  
Culture orientée performance, challenge, résultats et satisfaction clients

## CONTACT

1 Place de Tende Bat C  
06 300 Nice  
06.99.155.305  
daminemohamed@yahoo.fr  
Nationalité : française  
38 ans

## COMPÉTENCES

**Anglais** : niveau scolaire  
**Espagnol** : niveau scolaire

**Microsoft Office**  
Word, Excel, Access  
Outlook Express  
Power Point ,Publisher

**Logiciel de création:**  
Corel Draw  
Photoshop, Illustrator

## HOBBIES

**Passionné de voyages :**  
Ile Maurice, Martinique,  
Etats-Unis, Laponie, Autriche,  
Maroc, Espagne, Portugal ...

**Sports:**  
Basket ball, Golf, kayak  
art martiaux (wing chun)  
natation, snow-board.

<b>2001</b>	Licence AES (Faculté de Belfort / 90)
<b>2000</b>	Diplôme Universitaire (IUT de Belfort / 90). Techniques de Commercialisation
<b>1998</b>	Baccalauréat Sciences et Techniques Industrielles (STI) Option Génie Electrotechnique (Montbéliard / 25) Mention Assez-Bien

**depuis**  
**Jun 2018**

### **INGÉNIEUR COMMERCIAL** **FAC SIMILE KODEN, SAINT LAURENT DU VAR**

Société spécialisée dans la vente et la location de système d'impression et les solutions d'archivage.

Promouvoir des solutions matériels et logiciels à forte valeur ajoutée de Nice à Menton (Monaco compris)

**depuis**  
**Jun 2016**

### **FORMATEUR** (Marketing /Communication) **CEFOR G, NICE**

**Mai 2018**  
**Avril 2009**

### **GÉRANT** **CUSTOMIZOR, NICE**

CUSTOMIZOR (MD COM) est une société spécialisée dans la vente de supports de communication en France et à l'étranger.

Gestion financière, suivi des demandes clients  
Gestion des fournisseurs et de la communication de la société.  
Mise en place d'outils marketing (site web, publicité, relation presse...)

**Mars 2009**  
**Mars 2003**

### **INGÉNIEUR COMMERCIAL** **SMB CANON, MONACO**

Société Monégasque de Bureautique, distributeur de solutions bureautique et informatique CANON sur Nice (06) et Monaco (98).

En charge du secteur Monégasque puis Niçois.  
Gestion d'un parc Clients et prospect BtoB (grand compte).  
Analyser le besoin, élaborer des solutions techniques et financières.  
Négocier, contractualiser, et animer la relation client.  
Développer un portefeuille clients, gérer les litiges, identification des risques, recherche de nouveaux marchés

**Mars 2003**  
**Sept 2002**

### **INGÉNIEUR COMMERCIAL** **ASSIS'TEC info, SAINT LAURENT DU VAR**

Société d'Audit, de Conseil, de Vente et de Réparation de matériels bureautiques et informatiques) à St Laurent Du Var (06).

Gestion d'un parc Clients et prospect BtoB  
Prise en charge du secteur PACA.  
Analyser le besoin, élaborer des solutions techniques et financières.  
Négocier, contractualiser, et animer la relation client.