

Mohamed Rafik MAKRE

33 ans, Marocain

+ 212 773 319 340

makre.m.rafik@gmail.com

Mobilité Nationale

Permis B

Expériences Professionnelles

Février 2020 – Octobre 2020 : Assistant de direction au sein de la société Espagnole D'aluminium RIBER.
- Tetouan

Avril.19 à Octobre.19 – MANI METAL – Agent commercial

- Prospection de nouveaux clients.
- Fidélisation du portefeuille clients,
- Négociations sur les prix, les quantités et les délais de livraison,
- Réalisation des documents de ventes (Devis, B.C.,....)
- Suivi des objectifs de vente
- Remontée des informations du terrain à la direction.
- Accroître le chiffre-d'affaires avec les clients en portefeuille

Avr.16 à Fév..19 – GAVIOTA SIMBAC MARRUECOS – Administratif & commercial

- Planifier les procédures administratives de traitement des commandes
- Contrôler l'application des procédures de commande
- Elaborer un planning de production
- Déclencher un ordre de production et le transmettre au service concerné
- Suivre l'état d'avancement de la fabrication d'un produit
- Organiser l'expédition d'une commande
- Superviser la gestion de portefeuille de comptes clients
- Traiter des dossiers de contentieux (litiges, réclamations ...)

Import / Export :

- Gérer les opérations Achat Import
- Suivre la rotation des stocks et alerter les besoins en importation
- Veiller au bon déroulement des opérations douanières en respectant les procédures douanières.
- Coordonner les activités de dédouanement
- L'enregistrement de la marchandise sur le site PORTNET
- Préparation des licences d'import & Export
- Consulter les transporteurs et choisir celui qui présente la formule la mieux adaptée par rapport au besoin.

Jan.16 à Juillet. 16 –COAKAL NORD – Administrateur des ventes

- Traitement et contrôle des commandes d'achats et de ventes sur le logiciel ODOO
- Création et distribution de la documentation client (BC, factures, BL)
- Préparation et établissement des documents bancaires pour les transactions internationales selon la négociation commerciale de paiement et/ou d'incoterm négocié avec les fournisseurs étrangers.
- Gestion des problématiques clients par la mise en place d'un processus de résolution de problèmes.

LES STAGES :

- Avr.15 à Sep.15 : SALAMA IMMOBILIER – Stage

- Jan 14 à Juin.16 : SEA TRANSIT – Stage d'application

- Juin.13 à Août.13 : ONCF – Stage de fin d'études portant sur l'optimisation de la gestion des conteneurs vides au sein de la plateforme logistique MITA de Casablanca

- Juin 2012 : Stage d'application de 2 mois au sein de la banque populaire - Nador

Formations Académiques

2012 – 2013 : Master II Spécialisé en Gestion Internationale de l'Université Jean Monnet st Etienne

2008 – 2013 : Bac + 5 Ecole Supérieure Internationale de Gestion ESIG, Option Gestion Internationale.

2006 – 2007 : Baccalauréat sciences expérimentales à Nador.

Formations Intra-Entreprises

Techniques de vente

Microsoft Axapta

Logiciel ODOO

Divers

Compétences linguistiques:

Arabe: Langue Maternelle

Français: Bilingue

Anglais: bien

Espagnol: Courant

Compétences en informatique:

- Pack Office

- Sphinx

- Sage, Visual Basic, Oracle

- Microsoft Axapta et ODOO

Missions

Fev. 12 à Mars 12:

Analyse sectorielle, gestion stratégique de l'information chez CNIA Saada Assurance.

Activités para-universitaires & Centres d'intérêt

BDE : Président du Bureau des Etudiants ESIG Rabat (2010-2011)

Lecture : Livres et magazines économiques, commerce international.