

NAJWA EL OMARI

MARKETING & SALES MANAGER
14 ANS D'EXPÉRIENCE



COORDONÉES

- **Téléphone** : +212 666 326 324
- **E-mail** : najwa.elomari@gmail.com
- **Adresse** : App I2, Imm8, Res Bayt AlFath Aïn Sebaa Casablanca, Maroc

PROFIL PERSONNEL

Responsable -Autonome -
Dynamique - Esprit d'équipe - Esprit d'analyse - Sens du relationnel-
Opérationnelle et Organisée

LANGUES

- Arabe : Langue maternelle
- Français : Bilingue
- Anglais : Courant
- Espagnol : Notions de base

INFORMATIQUE

- Pack Office,
- SAGE, ZOHO,
- LCS, Centrix
- Salesforce

FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Certificat en Marketing Digital
- Attestation d'Anglais -Niveau B2-
- Attestation de formation en Entrepreneuriat
- Attestation de Formation en (PMP)

RÉFÉRENCES

- Formatrice Consultante agréée chez AMIDEAST
- Formatrice Consultante agréée chez USAid

STAGES

- Aksal Group-Assistante Marketing- 8 mois
- Kitea
- Marjane
- Banque Crédit du Maroc
- Banque Crédit Agricole

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Responsable CRM Business Information à COFACE Depuis Juin 2023 à ce jour

- Déploiement de la stratégie Commerciale : Suivi de l'équipe Sales (Direct & Indirect)
- Pilotage du projet CRM et gestion des données.
- Analyse des performances commerciales et reporting lié à l'activité BI
- Gestion de la relation clientèle, gestion des réclamations
- Négociations des offres avec les partenaires
- Coordination interservices -Sales, Finance, Facturation, Marketing-

Media & Communication Manager à Pikasso International - Régie- 2020-2022

- Développement et fidélisation du portefeuille client (Agences Média-Annonces)
- Réflexion et conseil stratégique pour la conception des campagnes
- Coordination du plan d'affichage des campagnes avec le département d'affiche.
- Conception des offres selon besoin et établissement des offres financières
- Assurer le suivi des campagnes communication avec clients et agences
- Management, encadrement et coordination de l'équipe.
- Pilotage des performances et reporting au top management.

Chef de Produit Kompan - Responsable Marchés à CIEC 2017-2019

- Identifier les opportunités commerciales -Ecoles/crèches, Kids clubs, Promoteur immobilier, Hôtels, Particuliers...
- Analyser les cahiers de charges, élaborer et préparer le dossier de réponse des appels d'offres
- Gestion des projets : Du cahier de charge jusqu'à sa livraison.
- Suivi des chantiers & Coordination avec la maîtrise d'ouvrage et les différents partenaires
- Préparation des livrables du projet.
- Organisation des événements internes & externes : Salons, réunions, expositions...
- Elaboration de stratégie de communication produit.

Professeur Vacataire à L'ENSA-Université Hassan 1er 2011-2016

Formatrice au centre skills -Projet Fondation OCP- AMIDEAST

- Initiation à l'entreprise / Communication d'entreprise / Techniques de vente
- Marketing stratégique et opérationnel / Management de projet / Trade MARKETING
- Formation en Soft Skills
- Partenariats en employabilité

FORMATION

FSJES, Université Hassan II, Casablanca, MAROC 2009-2011

Master Spécialisé en Marketing

Faculté Polydisciplinaire, KHOURIBGA, MAROC 2006-2009

Licence en sciences économiques et gestion Option : Gestion

Lycée IBN ABDOUN, KHOURIBGA, MAROC 2005-2006

Baccalauréat Série Sciences Mathématiques A