



SAMAD Ahmad

Consultant & Vente

[linkedin.com/in/ahmadsamad1996/](https://www.linkedin.com/in/ahmadsamad1996/)

Contact

+33 7 68 25 33 20

ahmad.samad@ieseg.fr

Nationalité: Française -

Libanaise

Résidence: Paris – France

Disponible: Immédiatement

Profil & Objectifs

Diplômé d'IESEG Ecole de commerce, je suis à la recherche d'un premier poste où je peux mettre à profit mes connaissances et mes compétences acquises lors de mes différents stages, pour soutenir vos équipes et vos activités.

Développement Professionnel

• Digital Marketing (7 cours)
Université de l'Illinois (via Coursera)

- Formation à la vente (4 cours)
HubSpot Academy (via Coursera)

Langues

Anglais : C1

Français : B1

Arabe: Langue Maternelle

Compétences



Informatique

Microsoft Office

SPSS Statistics

Centres D'Interet

Football

Gymnastique

Nager

Jeux Vidéos

FORMATION

● **2018-2020 : IESEG Ecole de Commerce (EQUIS,AACSB,AMBA)**

Master en Affaires Internationales (Lille – France)

● **2014-2018 : Beirut Arab Université (FIBAA)**

Licence en Commerce et Gestion (Beyrouth – Liban)

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

● **Jan – Juin 2020: New Mazloun Hospital (Liban) Stagiaire en Vente & Administration**

Au New Mazloun Hospital, nous pensons que "le Patient Passe Avant Tout" Mes principales tâches et réalisations étaient les suivantes:

- Tapez dans Excel les entreprises qui vendent les matériaux utilisés par le médecin.
- Définissez la qualité et le prix des matériaux.
- Négocier avec des entreprises qui achètent des matériaux pour obtenir le meilleur prix, notamment à la lumière de la crise économique libanaise.
- Acheter des matériaux et les surveiller à leur arrivée à l'hôpital.
- Enregistrez le patient pour l'hospitalisation.
- Vérifier l'assurance du patient

● **Oct 2019 – Dec 2019: RACS Compliance Ltd. (Budapest) Stagiaire en Marketing & Conseil & Vente**

Services de consultation aux fabricants, aux fournisseurs de services, aux autorités et plus encore pour entrer sur le marché du GCC avec leur portefeuille Mes principales tâches et réalisations au sein de l'entreprise ont été les suivantes:

- Établir les recommandations techniques en veillant à la pertinence des estimations (planning, budget).
- Assurer un rôle de conseil opérationnel auprès du client
- Participer à la constitution de l'équipe du projet et planifier le projet
- Suivi l'avancement des temps, délais, coûts, qualité
- Définir et intégrer dans la base de connaissance les éléments-clés des projets suivis
- Créez une nouvelle identité numérique pour l'entreprise sur différents canaux tels que Facebook, Instagram et surtout le site Web de commerce électronique de l'entreprise.
- Développer de nouvelles solutions d'automatisation de messagerie pour le site Web de commerce électronique de l'entreprise.

● **Juil 2019 – Sep 2019: Racs Quality Certificates Issuing Services (Dubai) Stagiaire en Marketing & Conseil & Vente**

Mes principales tâches incluaient:

- Accompagner les clients dans réalisation de leurs objectifs en pénétrant les marchés cibles des pays du GCC et du Moyen-Orient en les certifiant selon les schémas et les normes applicables.
- Fournir les meilleurs services de certification, de vérification et des services associés.
- Offrir tous nos services avec crédibilité, fiabilité, intégrité et efficacité.
- Gagner et maintenir la confiance au sein des chaînes d'approvisionnement mondiales, des produits fabriqués et importés localement, en veillant à ce que toutes les normes sociales, économiques et environnementales pertinentes soient pleinement respectées.
- Préparation de différentes campagnes publicitaires Facebook et campagnes publicitaires LinkedIn.