

✉ amar.benamara92@gmail.com

🏠 18 rue des mourinoux, 92600  
Asnières-sur-Seine

📄 Permis B

🚗 Véhicule personnel

☎ 0769790752

## Compétences professionnelles

Analyse des performances commerciales

Atteinte et dépassement des objectifs commerciaux

Création et fidélisation de la relation client

Gestion autonome des tournées commerciales

Gestion du temps et organisation

Management, encadrement et coaching d'équipes commerciales

Mise en place de stratégies de prospection ciblées

Négociation commerciale B2C

Prospection terrain et vente B2C

Relation client et fidélisation

Reporting à la direction

## Atouts

Autonomie et sens des responsabilités

Écoute active

Travail en équipe

Utilisation des outils numériques CRM

# AMAR BEN-AMARA

## Commercial

### À propos de moi

Professionnel déterminé et autonome, je maîtrise les leviers de la négociation, du suivi client et de la fidélisation. Organisé, persuasif et orienté performance, je suis prêt à m'engager pleinement pour générer de la valeur et accompagner la croissance de votre entreprise.

### Parcours professionnel

- **Animateur commercial (Vuse)** Depuis août 2025  
**Globe** Neuilly sur Seine  
Accroche clients et démonstration des produits.  
Conseil rapide et conversion en vente.  
Mise en avant de la marque en point de vente.
- **Commercial B2C (Plénitude)** De mai 2025 à juillet 2025  
**Circuit Distribution** Ivry  
Vente en prospection terrain d'offres d'électricité Plénitude auprès de particuliers.  
Présentation des offres et accompagnement à la souscription.  
Création et fidélisation de la relation client.  
Gestion autonome des tournées et suivi des objectifs commerciaux.  
Atteinte régulière des objectifs de vente.
- **Commercial B2C (Orange)** De septembre 2024 à mai 2025  
**Sales in Motion (Marvesting)** Evry-Courcouronnes  
Vente en prospection terrain d'offres internet et mobile ORANGE auprès de particuliers.  
Présentation des offres, création de la relation client, accompagnement à la souscription.  
Gestion autonome des tournées terrain et des objectifs de vente.
- **Chef d'équipe (Manager Commercial)** De mai 2024 à septembre 2024  
**Eurocom** Clichy  
Encadrement d'une équipe de 4 à 8 commerciaux terrain B2C (offres télécom SFR).  
Accompagnement sur le terrain, formation continue, coaching individualisé.  
Gestion des plannings, fixation et suivi des objectifs.  
Mise en place de stratégies de prospection par secteur géographique.  
Analyse des performances et reporting à la direction.
- **Commercial B2C (SFR)** De novembre 2023 à mars 2024  
**Eurocom** Clichy  
Vente en prospection terrain d'offres internet et mobile SFR auprès de particuliers.  
Présentation des offres, création de la relation client, accompagnement à la souscription.  
Gestion autonome des tournées terrain et des objectifs de vente.

### Diplômes et Formations

- **Baccalauréat Professionnel** De septembre 2021 à juillet 2023  
**Lycée Isaac Newton** CLICHY  
Système Numérique