



KADJI AMINA

KEY ACCOUNT MANAGER / SUPERVISEUR

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

2018–2023

KEY ACCOUNT MANAGER CENTRE • NEOMEDIC

- Vente des produits Pharmaceutiques marché Grossistes.
- Gestion des Grands Comptes ; Grossistes ; Hôpitaux ; PCH
- Promotion des produits ; suivie des commandes et recouvrement.
- Lancement de nouveaux produits et mise en place chez les clients.
- Organisation des Day of chez les clients.
- Atteinte des objectifs assignés par la Direction.

2016–2017

SUPERVISEUR NATIONAL • GROUPE SANTE

Dirige une équipe de Visiteurs Pharmaceutiques au niveau National.
Gestion; Organisation et Animation de l'équipe de vente.
Suivie et contrôle sur le terrain de l'équipe de vente.
Elaboration d'objectifs de ventes et de plan d'actions commerciale.
Gestion des Grands Comptes Clients Centre et Ouest.

2015–2016

KEY ACCOUNT MANAGER CENTRE • ACCENTIS PHARMA

Vente des produits Parapharmaceutique Grossistes Para-pharmes
Gestion des Grands Comptes. Grossistes Para-pharmes.
Lancement de nouveaux produits et mise en place chez les clients.
Atteinte des objectifs assignés par la Direction.

2012–2014

**KEY ACCOUNT MANAGER CENTRE • LABORATOIRE
TABUK PHARMA**

- Vente des produits Pharmaceutique marché Grossistes. .
- Gestion des Grands Comptes. Grossistes ; Hôpitaux ; PCH
- Promotion des produits ; suivie des commandes et recouvrement.
- Atteinte des objectifs assignés par la Direction.



BEN AKNOUN
ALGER
16000



07 71 93 86 60

ALGERIENNE



CELIBATAIRE

kadji.amina@yahoo.fr

PROFIL

16 années d'expériences dans le domaine de la vente de produits pharmaceutiques auprès des grossistes et hôpitaux. Parfaite connaissance du marché pharmaceutique Algérien.

LANGUES

FRANCAIS/ PARFAIT
ARABE / BON
ANGLAIS / BON

2008–2011

KEY ACCOUNT MANAGER CENTRE • ACCENTIS CPM

Responsable des ventes des produits Pharmaceutiques marché Grossistes. Assure la promotion des produits auprès des Officines (région Centre). Chargée du recouvrement auprès des grossistes et des hôpitaux.

Atteinte des objectifs assignés par la Direction.

2002–2007

RESPONSABLE DES STOCKS • SANDOZ

Gestion Administrative du département des stocks et son suivi sur

Logiciel SAGE

Organisation, suivi stratégique et aménagement du stock

FORMATION

- **MASTER - Diplôme Supérieur en MANAGEMENT / MARKETING Opérationnel.**

FORMATION PROFESSIONNELLE

- TECHNIQUES DE VENTES / GESTION D'EQUIPE DE VENDE

UNIVERSITE DE BOUZAREAH

- LICENCE EN FRANÇAIS

INFORMATIQUE / BUREAUTIQUE

BACCALAUREAT

COMPETENCES

- *LEADERSHIP*
- *REACTIVITE*
- *DYNAMIQUE*
- *SENS DU DEVOIR ACCOMPLI.*
- *PERFECTIONNISTE*