

Abdelbasset Chaabane

2-553 Brunel St
Ottawa - ON
K1K-2G5

✉: chaabdelbasset@gmail.com

☎: 819-318-3380

SOMMAIRE DES COMPÉTENCES

- Plus de 6 ans d'expérience dans le domaine de la vente et de service à la clientèle
- Maîtrise des techniques de communication et de la vente
- Écoute active- capacité de travailler sous pression- esprit d'équipe- polyvalent
- Bonne capacité de communication orale et écrite
- Excellente connaissance de la Suite Office-Internet et des Médias sociaux
- Trilingue : Anglais- Français-Arabe

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Gestionnaire, Services financier personnel

TD Bank – Réseau des succursales -Gatineau

2020-2021

- Conseil en investissement et placement
- Gestion des demandes hypothécaires
- Gestion de caisse
- Supervision et animation

Représentant Service à la Clientèle

TD Bank – centre de contact –Ottawa

2019-2020

- Recevoir et gérer les appels téléphoniques
- Évaluer et traiter les demandes de clients de manière instantanée
- Conseiller et assister les clients de la banque conformément aux procédures
- Activer les cartes de crédits tout en suivant les actions de vérification
- Travailler en équipe pour un meilleur résultat collectif et individuelle

Conseiller clients Véhicules neufs

Siham Auto - Concessionnaire Agrée Peugeot – Tunisie

2018-2019

- Accueillir les clients au showroom
- Faire des démonstrations des véhicules exposés
- Conseiller et aider les clients dans le choix des véhicules
- Informer les clients sur les modalités des prêts et des financements possibles
- Prendre des commandes et finaliser les ventes
- Effectuer régulièrement l'approvisionnement des pièces automobiles de l'atelier

Conseiller clients services financiers*Commercial Bank of Qatar– Doha (Qatar)*

2015-2018

- Proposer et vendre des produits et services bancaires
- Conseiller les clients sur les systèmes d'épargne existant
- Ouvrir des comptes courants et/ou épargne pour domiciliation de salaire
- Accompagner les clients dans la composition des dossiers de demande de crédit
- Conseiller les clients et les rediriger vers le département adéquat au besoin

Travailleur Autonome (fondateur de l'entreprise Adreama)*Adreama-Société de service - Tunisie*

2014-2015

- Prospecter les nouveaux marchés et créer un portefeuille clients et fournisseurs
- Promouvoir les nouveaux produits auprès des prospects et autres clients
- Prendre les commandes des clients et sélectionner les produits à commander
- Travailler en étroite collaboration avec les architectes et les promoteurs immobiliers
- Installer les systèmes d'alarme et de caméras de surveillance chez les clients

Représentant commercial*Hexabyte -fournisseur d'accès internet*

2012-2014

- Faire le tour des revendeurs assignés pour stimuler les ventes
- Effectuer les opérations d'encaissement et de décaissement des ventes
- Mettre en place une politique de recrutement des nouveaux vendeurs
- Veiller à la satisfaction des clients et en particuliers des nouveaux clients

Conseiller client et assistance technique*Téléperformance -Centre de contact -Tunisie,*

2010-2011

- Répondre aux questions des clients sur l'ensemble des produits de la marque.
- Ecouter activement et diagnostiquer la situation pour donner des solutions efficaces.
- Proposer des solutions adaptées à chaque utilisateur pour résoudre tout dysfonctionnement

FORMATION**DEC Relations publics**

Collège la cité

EN COURS

Baccalauréat en Hautes Études Commerciales

Institut des Hautes Études Commerciales de Sousse- Tunisie

2009

Évaluation comparative du WES : Bachelor Degree en Business administration**Évaluation comparative de la MIDI** : baccalauréat en Administration des affaires**Certificat des fonds mutuels de l'institut IFSE** (réussi)

**Références disponibles sur demande