TAHSIN HANANIA

PRÉSIDENT - BAFORM

12 Rue Marin Le Pigny, 76000 Rouen, Rouen, 76000, France
01 89 48 09 36
tahsin.hanania@baform.fr

PROFIL

En tant que président ambitieux fort de 6 années d'expérience au sein de BAFORM.A, je possède une maîtrise approfondie du développement de portefeuille client, de la prospection multicanale et des techniques de négociation pointues. Mon expertise s'étend à la gestion d'équipe et à l'élaboration de stratégies commerciales efficaces. Prochainement titulaire du Titre RNCP 39063 en Négociation Technico-Commerciale, je suis animé par un vif intérêt pour la formation et le mentorat. Je suis prêt à insuffler une dynamique gagnante et à contribuer significativement au succès de votre équipe.

COMPÉTENCES

- DÉVELOPPEMENT ET SUIVI DE PORTEFEUILLE CLIENT, PROSPECTION MULTICANALE, NÉGOCIATION, GESTION D'ÉQUIPE, STRATÉGIE COMMERCIALE, MAÎTRISE DU RÉFÉRENTIEL RNCP 39063
- GESTION ADMINISTRATIVE ET RÉGLEMENTAIRE DE LA FORMATION
- RELATION ENTREPRISES ET PARTENAIRES INSTITUTIONNELS
- COMMUNICATION ET NÉGOCIATION
- PILOTAGE ET COORDINATION PÉDAGOGIQUE
- VEILLE JURIDIQUE ET QUALITÉ

INFORMATIONS PERSONNELLES

Date de naissance
12-05-2000
Nationalité
Français
État civil
Celibataire

PERMIS DE CONDUIRE

Catégorie de permis de conduire
Catégorie B

LANGUES

- ANGLAIS
- ARABE

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

BAFORM
Chaville
juin 2022 - Présent

Président - BAFORM •Gestion administrative et financière de BAFORM, assurant une gouvernance respectant les normes réglementaires.

- Supervision de la gestion pédagogique pour garantir la qualité et l'adéquation des formations aux besoins du marché.
- Développement de partenariats stratégiques avec la DREETS et les OPCO, renforçant la stabilité et le développement de l'organisme.
- Négociation et conclusion de conventions de formation, affirmant le rôle de BAFORM comme acteur majeur de la formation professionnelle.
- Conception et déploiement d'un plan de développement visant l'expansion et l'amélioration de l'offre de formation de BAFORM.
- Ajout d'actions de formation pour enrichir le programme et répondre aux exigences des participants.
- Définition de la vision stratégique et des objectifs de l'entreprise
- Supervision de la mise en œuvre des stratégies commerciales
- Gestion et développement des relations avec les parties prenantes
- Prise de décisions financières et budgétisation
- Surveillance de la performance opérationnelle et des indicateurs clés
- Représentation de l'entreprise lors d'événements et de conférences

EURONET CONSEIL
Paris
avr. 2021 - mai 2022

Responsable commerciale

- Développement de stratégies de prospection B2B et gestion efficace du CRM HubSpot.
- Responsabilité du suivi commercial de 120 clients, garantissant une relation client optimale.
- Conception et animation de formations internes dédiées aux techniques de négociation.
- Augmentation significative du taux de conversion, atteignant une hausse de 28% sur une période de 2 ans.

GROUPE ALTADIS
Rouen
juin 2019 - mars 2021

Assistant technico-commerciale

- Analyse approfondie des besoins clients pour proposer des solutions adaptées et personnalisées
- Rédaction méticuleuse d'offres techniques répondant précisément aux exigences des clients
- Coordination efficace des opérations logistiques pour garantir une livraison fluide et dans les délais
- Participation active à des salons professionnels, contribuant à l'accroissement de la visibilité de l'entreprise et au développement du réseau commercial

ÉDUCATION

STUDI DIPLOME
Paris
2024

Titre Professionnel RNCP 39063 - Négociateur Technico-Commercial

- Diplôme RNCP Niv. 5 NTC
- Projet de vente gagnant
- Maîtrise des outils CRM
- Titre RNCP Niv. 5 NTC reconnu
- Expertise en projets de vente
- Maîtrise avancée des CRM
- Compétences en négociation
- Stratégies de vente éprouvées
- Formation axée sur résultats
- Acquis académiques solides

LYCÉE GUSTAVE FLAUBERT
Rouen
2021

BTS Commerce International

- Diplôme BTS Commerce Intl
- Stage réussi à l'étranger
- Projet export primé
- Compétences renforcées en négociation
- Maîtrise des techniques de vente internationale
- Analyse de marché, vision stratégique aiguisée
- Gestion de projet export, succès prouvé

LYCÉE JEANNE D'ARC
Rouen
2018

Baccalauréat Économique et Social

- Bac ES mention Bien
- Analyse critique aiguisée
- Maîtrise des enjeux actuels
- Approche pluridisciplinaire
- Compétences sociales avancées
- Préparation à l'excellence

CENTRES D'INTÉRÊT

INNOVATION PÉDAGOGIQUE ET DIGITAL LEARNING COMMUNICATION INTERPERSONNELLE ET LEADERSHIP LECTURE ET VEILLE PROFESSIONNELLE (MANAGEMENT, PÉDAGOGIE, RH) FORMATION À DISTANCE ET OUTILS NUMÉRIQUES (LMS, CANVA, MOODLE, ETC.)