

Coordonnées

amor.brahim@hotmail.fr

www.linkedin.com/in/brahim-amor-business-developer-commercial-recrutement (LinkedIn)
www.msolaireenergie.fr/ (Company)

Principales compétences

Sourcing

Stratégie Commerciale

Qualification de leads

Langues

Anglais (Professional Working)

Français (Native or Bilingual)

Italien (Elementary)

Certifications

Inbound

Les principes fondamentaux du marketing digital

Certification Lead Relationship Management

Brahim AMOR

Business Developer

Nice et périphérie

Résumé

Accompagner votre transition vers l'autonomie énergétique.

• #Aujourd'hui, je déploie chez MSE - M Solaire Énergie des solutions concrètes pour transformer vos dépenses énergétiques en investissements durables. Mon rôle est de vous conseiller et de faciliter chaque étape de votre projet. Mes domaines d'intervention : • Photovoltaïque : Études d'autoconsommation pour réduire vos factures (B2B & B2C). • Bornes de Recharge : Installation de solutions de mobilité électrique. • Climatisation réversible : Pour un confort optimal et des économies d'énergie toute l'année. Pourquoi me confier votre dossier ? Pour la fiabilité du suivi. Je m'appuie sur une méthodologie commerciale rigoureuse pour garantir que vos engagements techniques et financiers soient respectés. Ma capacité à piloter des projets complexes repose sur 8 ans de gestion opérationnelle à l'international, un socle solide pour sécuriser la réussite de vos installations. Contactez-moi par message LinkedIn pour une première analyse de vos besoins.

Expérience

M SOLAIRE ENERGIE

Business Developer B2B & B2C

janvier 2026 - Present (7 mois)

Nizza

- Stratégie & Partenariats : Définition des personas et développement d'un réseau d'apporteurs d'affaires pour structurer la croissance.
- Infrastructure & Data : Optimisation de la base de données et déploiement de Hubspot pour piloter le cycle de vente.
- Performance Outbound : Pilotage de campagnes multicanales et optimisation de la délivrabilité des flux sortants.
- Efficacité Commerciale & IA : Intégration de solutions IA pour fluidifier le parcours client et valoriser l'offre commerciale.

- Développement Commercial & Recrutement : Sourcing et sélection de profils commerciaux indépendants pour structurer et renforcer la force de vente terrain.

CEVA Logistics

Agent de transit Aérien

octobre 2018 - mars 2024 (5 ans 6 mois)

Nice, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France

- Optimisation de la rentabilité : Négociation directe des tarifs d'achat avec les compagnies aériennes et prestataires, sécurisant l'amélioration des marges opérationnelles par dossier.
- Pilotage de comptes clés : Gestion et fidélisation d'un portefeuille mixte (PME et Grands Comptes) en garantissant une excellence de service et une satisfaction client constante.
- Maîtrise de la chaîne export : Supervision de flux complexes incluant le General Cargo, les matières dangereuses et les formalités douanières, assurant une conformité légale totale.
- Gestion de crise et litiges : Résolution autonome des points de friction (douanes, avaries, écarts de stock) pour minimiser l'impact financier et protéger la réputation de l'entreprise.

Samsic Emploi

Agent APMR

avril 2018 - juin 2018 (3 mois)

Nice, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France

Leroy Merlin France

Magasinier Cariste

août 2016 - septembre 2016 (2 mois)

Nice

Desigual

Magasinier vendeur

février 2016 - avril 2016 (3 mois)

Nice

Sica logistique

Cariste

juillet 2015 - octobre 2015 (4 mois)

Cagnes sur mer

UPS

Agent de quai

décembre 2014 - mars 2015 (4 mois)

Nice

GLS

Agent de quai

octobre 2013 - août 2014 (11 mois)

Nice

Formation

Rocket School

BAC+3 Digital Business Developer · (octobre 2025 - décembre 2026)

ISTELI

BAC +2, Transport aérien et maritime de marchandises · (2018 - 2020)

Séjour en Angleterre

· (2016 - 2017)

Lycée Bristol

BTS, Transport et prestations logistiques · (2010 - 2013)

Lycée thierry maulnier

Baccalauréat, Marketing · (2008 - 2010)