



**BEN MONDHER**

Magyarország

+36303140091

operation.helper@mail.com

**C C I France-Hongrie**

Többnyelvű kommunikációs készségeket szereztem az ügyfélszolgálat, üzleti kapcsolattartás és a koordináció terén, amely lehetővé tette számomra, hogy tartós és jövedelmező kapcsolatokat építsek ki az ügyfelekkel és az érdekelt felekkel a világ minden tájáról. Ma új kihívásokat keresek, ahol a nemzetközi dimenzió nagyon jelen van. Csatamunkában képes vagyok alkalmazkodni és számos más ágazatban dolgozni.

## SZAKMAI TAPASZTALAT

### REGIONÁLIS ÉRTÉKESÍTÉSI VEZETŐ

2018-2020

#### Nemzetközi Fogászati Klinika-Magyarország

- Kereskedelmi kapcsolatok felkutatása és kezelése a francia nyelvű partnerekkel és az értékesítési hálózattal
- Felelős a maximális értékesítés eléréséért és a lehető legtöbb francia, belga és svájci ügyfél bevonásáért
- Felelős az ügyfélszolgálatért, koordinációért, asszisztensért, közvetítésért, tolmácsolásért külföldi partnerekkel
- Felépítettem a szükséges infrastruktúrát és egy kereskedelmi hidat a vállalat és a célpiacok összekapcsolására

### REGIONÁLIS ÉRTÉKESÍTÉSI VEZETŐ

2013-2018

#### Dynamic Tours Budapest

- Kereskedelmi kapcsolatok kezelése és fenntartása a Frankofon partnerekkel
- Új piacok felkutatása, valamint felelős az új ügyfelek vonzásáért és megtartásáért
- Részvétel az adásvételi szerződések tárgyalásában, az értékesítési csapatok koordinációja
- A vállalat ismertségének megerősítése a nemzetközi vásárokon és konferenciákon való számos részvételnek köszönhetően

### KEY ACCOUNT MANAGER

2008-2013

#### Best Reisen Grp-Europe Centrale

- Ügyfél portfóliókezelés magyar, szlovák, cseh, szerb és román piacok számára
- Kereskedelmi stratégia meghatározása, kidolgozása és végrehajtása - közép-európai és balkáni piacok
- Felelős az összes üzleti tevékenység felügyeletéért és ellenőrzéséért

### KEY ACCOUNT MANAGER

1999-2006

#### Taurus Reisen Grp-Europe Centrale

- Ügyfél portfólió kezelés Magyarország, Szerbia, Szlovénia, Bosznia és Horvátország piacain
- Felelős az exkluzív termékek és szolgáltatások biztosításáért időben az ügyfelek felé
- Ügyfélkérdések megoldása és panaszok kezelése a bizalom fenntartása érdekében

### ÜZLETI PARTNERKAPCSOLATOK MENEDZSER

1995-1998

#### Pasha Tours-Budapest

- Az ügyfelek portfóliójának kezelése és figyelemmel kísérése, válaszadás az igényeikre
- Analitikai eszközök frissítése az ügyfélszolgálat teljesítményének mérésére
- Új termékek és innovatív értékesítési technikák javaslata az ügyfelek elégedettségének növelése érdekében

## KÉPESSÉGEK ÉS KOMPETENCIÁK

- Kiváló kommunikációs és tárgyalási képességek
- Ügyfélkezelési készségek
- Kereskedelmi tudatosság
- Több nyelv napi gyakorlása
- Az e-marketing és a B2B B2C értékesítés képességeinek kombinációja
- Operations management

## NYELVEK

- Francia** Folyékony
- Magyar** Folyékony
- Angol** Folyékony
- Arab** Anyanyelvi szint
- Tunéziai** Anyanyelv

## TANULMÁNYOK

- General secondary education diploma-BAC
- +2 év egyetem
- Felhasználói szintű számítógépes ismeret
- B kategóriás vezetői engedély

## EMBERI TULAJDONSÁG

- Kommunikációs alkalmazkodóképesség
- Kreativitás
- Szervezőképesség
- Problémamegoldó képesség

## ÉRDEKLŐDÉSI KÖR

- Zenei kultúra
- Utazás
- Nyelvek
- Gasztronómia

[Referenciák kérésre](#)