

Slimane RAHAL

COMMERCIAL INDÉPENDANT

ZENZ

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Prospection de terrain • Secteur de la propreté

COORDONNÉES

✉ contact@zenz-commercial.fr

☎ 07 69 80 72 64

● Hauts-de-Seine (92)

🌐 zenz-commercial.fr

COMPÉTENCES

- Prospection et développement de clientèle
- Analyse de marché et détection d'opportunités
- Argumentation et négociation
- Élaboration et suivi de devis
- Gestion autonome d'une activité commerciale

FORMATIONS

- Master 1 Information-Communication non validé
  2005 – 2006
- Licence Information Communication
  2003 – 2005
- BTS Action Commerciale
  2000 – 2002

LANGUES ET OUTILS

- Anglais B1
- Writer
- Calc

CENTRES D'INTÉRÊT

- Histoire
- Civilisations
- Nature
- Sciences

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Commercial de terrain indépendant – ZENZ — depuis le 8 sept. 2026

– Lancement d'une activité indépendante de prospection de terrain et de développement commercial en B2B pour élargir la clientèle d'entreprises de nettoyage

Commercial de terrain – Districom pour Orange — 20 juil. – 7 août 2026

– Prospection en porte-à-porte et présentation des offres de fibre et mobile d'Orange auprès des particuliers

– Qualification des besoins, argumentation, traitement des objections et souscription en direct

Projet personnel de développement de produits en ligne par étude de marché — oct. 2025 – mars 2026

– Analyse de marché et identification d'opportunités de produits

– Sélection selon critères de demande, concurrence, rentabilité et logistique

Entrepreneur en nettoyage – Net et Prop' — juillet 2014 – oct. 2025

– Développement et fidélisation d'une clientèle de professionnels par prospection directe et recommandations

– Élaboration de devis, négociation et mise en place de prestations récurrentes contractualisées

– Vente additionnelle et adaptation progressive du périmètre et des prix

– Conquête et développement de plus de 100 comptes de clients

– Fidélisation durable, avec des collaborations allant jusqu'à 10 ans

– Développement de l'activité jusqu'à près de 32 000 € de chiffre d'affaires annuel

Nettoyage et entretien de sites — juin 2011 – juillet 2014

Ozéo Environnement, SUEZ et SITA

– Interventions de nettoyage et d'entretien sur des sites industriels, dans des commerces et sur des chantiers

Chargé de clientèle – développement commercial — sept. 2006 – août 2012

Elytis, IFOP et H2A Télémarketing pour France Télécom, ANCV, HSBC, La Poste et autres clients

– Prise de rendez-vous qualifiés pour commerciaux de terrain et qualification de fichiers commerciaux

– Information sur les produits et services, prise de commandes, ventes additionnelles

– Enquêtes de satisfaction et études d'opinion

– Service après-vente

Missions commerciales pendant les études — juin 2001 – mai 2006

Intermarché, Carte Egg, Canal+, Bayard Presse, GDF, Carte Noire, France Télécom et autres

– Vente physique

– Télévente, ventes additionnelles, reconquête d'anciens clients

– Qualification de fichiers commerciaux

– Rédaction de supports de prospection écrite

– Enquêtes de satisfaction de clients, campagne d'information