



# MAJJAJ IBRAHIM

## CONTACT

+33-6 41 52 99 81  
ibrahimmajaj@gmail.com

## Education

**Master Management du Sport**  
Faculté des STAPS Université Lille 2023-2025

**Master Mangement public et développement territorial** FSJEST

**Licence pro. techniques de ventes et gestion de la relation clientèles** FSJES

**DUT Techniques de communication et de commercialisation**  
Ecole supérieure de technologie

## COMPÉTENCES

- Vente & Relation Client
- Gestion de Projet & Événementiel
- Logistique & Gestion des Stocks
- Développement Commercial
- Merchandising & Animation Commerce
- Marketing & Activation de Marque
- Leadership & Travail en Équipe

## ATOUTS

- Esprit d'équipe et Collaboration
- Autonomie et Prise d'initiative
- Organisation et Rigueur
- Relationnel et Réactivité
- Leadership & Prise de décision
- Créativité & Esprit d'analyse

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES



**Chargé d'Événementiel et Partenariats** Depuis Mars 2025

- Développement et gestion de partenariats avec des clubs sportifs, associations locales et institutions
- Logistique événementielle : gestion du matériel, planning, installation des stands
- Animation du réseau local et valorisation dans la communauté sportive



**Manager Partenariats et Communication**

**Basket Sporting Club LSBSC Lille** 2024-2025

- Développer et gérer les relations avec les partenaires stratégiques.
- Identifier et négocier de nouveaux partenariats.
- Concevoir et mettre en œuvre des campagnes de communication adaptées.
- Gérer le site internet et assurer son optimisation
- Piloter des campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux



**Coordinateur d'événements sportifs**

**Club Al Ahly de Handball** 2017 - 2024

- Gestion logistique des événements sportifs et supervision des équipements.
- Coordination avec les entraîneurs, clubs partenaires, sponsors
- Management d'Équipe : Supervise les aspects administratifs



**Professeur d'éducation Physique et Sportive**

**Ministère de l'Éducation Nationale** 2017- 2024

- Encadrement et animation sportive : planification et enseignement de diverses disciplines, accompagnement des élèves, transmission des valeurs sportives.
- Organisation d'événements sportifs : conception et gestion de tournois, coordination logistique, collaboration avec partenaires et institutions.
- Gestion de projets sportifs : mise en place d'activités adaptées, sensibilisation au bien-être physique, participation à des projets éducatifs et sportifs.



**Chargé de Clients**

**RPCM** 2016- 2015

- Gestion et développement des ventes : commercialisation de lignes additionnelles SFR, identification des besoins des clients et conclusion de ventes.
- Relation client : conseil, fidélisation et accompagnement des clients pour une expérience optimisée.
- Techniques de vente et négociation : argumentation commerciale, persuasion et suivi des objectifs de vente.



**HÔTE DE Zone** De mars 2015 à décembre 2015

- Gestion des stocks : suivi des réapprovisionnements et optimisation du stockage.
- Accueil et conseil client : orientation et accompagnement des clients
- Mise en rayon et merchandising : organisation des produits pour optimiser l'expérience client et maximiser les ventes.

## LANGUES



Intermédiaire



Courant



débutant