

# Wafa Essalehi

+212 708 971 291 | [essalehiw@gmail.com](mailto:essalehiw@gmail.com) | [linkedin.com/in/wafa-essalehi-219012315](https://www.linkedin.com/in/wafa-essalehi-219012315)

## Profil

Commerciale expérimentée avec plus de 10 ans d'expérience en développement commercial, acquisition de clients et gestion du processus de vente. Capacité à accompagner les clients de la prospection jusqu'à la signature et au suivi des paiements. Forte orientation résultats et aisance dans les environnements de travail à distance.

## Expériences professionnelles

### Commerciale / Développement Commercial (Mission)

Deslauriers Groupe Financier – Canada (À distance) – Janvier 2026 – Février 2026

- Qualification des leads entrants et analyse des besoins clients
- Prise de rendez-vous qualifiés et gestion d'agenda
- Suivi client avant et après les rendez-vous
- Mise à jour du CRM et coordination avec les équipes internes

### Commerciale (Mission)

Liadtech (À distance) – Mai 2025 – Août 2025

- Gestion du processus de vente : qualification, présentation, négociation et conclusion
- Conduite de rendez-vous clients et présentation des solutions
- Élaboration et envoi de devis avec suivi jusqu'à la signature
- Négociation des conditions commerciales
- Suivi des paiements et gestion de la relation client

### Chargée de développement commercial & recrutement

Adnx chasseurs de têtes (À distance) – Juin 2024 – Mai 2025

- Développement commercial et prospection de nouveaux clients
- Identification des opportunités et gestion du pipeline commercial
- Conduite des échanges clients et négociation des contrats
- Suivi des signatures et gestion de la relation client
- Gestion du recrutement et acquisition de talents
- Sourcing et identification de profils via LinkedIn et job boards
- Conduite d'entretiens et présentation de candidats aux clients

### Représentante commerciale

Daytrader Canada (À distance) – 2022 – Février 2024

- Prise de rendez-vous avec des prospects qualifiés
- Animation de présentations commerciales via Zoom
- Traitement des objections et adaptation des offres
- Élaboration et envoi de devis personnalisés
- Négociation et suivi des paiements
- Finalisation des ventes et suivi client

### Conseillère commerciale

Webhelp – Projet SFR – 2015 – 2022

- Vente d'offres mobile et internet
- Fidélisation et gestion de la relation client
- Atteinte régulière des objectifs commerciaux

## Formation

- Diplôme d'études professionnelles en commerce (2012)
- Diplôme en techniques de vente (2010)
- Baccalauréat sciences et lettres (2009)

## **Compétences**

- Développement commercial
- Négociation et conclusion de ventes
- Gestion de la relation client
- Recrutement et acquisition de talents
- Qualification de leads
- Utilisation des CRM (Salesforce, Plaky, CRM...)
- Vente à distance (Zoom, appels, etc.)