



NAWRES BOUZAYANI

KINÉSITHÉRAPEUTE EN RECONVERSION VERS LE MARKETING DIGITAL

PARCOURS

Après l'obtention de mon baccalauréat, j'ai poursuivi des études en kinésithérapie, ce qui m'a permis de développer une solide compréhension des besoins en santé et réhabilitation. J'ai ensuite exercé en tant que délégué médical, où j'ai non seulement promu des produits de parapharmacie mais aussi formé le personnel et entretenu des relations clients durables. Cette expérience m'a permis d'affiner mes compétences en communication et en gestion de produits. Actuellement, je suis en train de compléter un Bachelor en marketing digital, afin d'acquérir une expertise approfondie en stratégie numérique, gestion de campagnes et analyse de données, ce qui me permettra d'allier mes compétences en santé et en marketing pour relever de nouveaux défis professionnels.

FORMATIONS

2023 - 2024

Bachelor en Business international: option marketing digital (En cours)
Paris - GGI Business School

2017 - 2020

Licence appliquée en physiothérapie
Tunisie - UPSAT - Faculté des Sciences de la Santé - Sfax

2019 - 2020

Baccalauréat sciences expérimentales
Tunisie - Lycée el andalous

PROFIL

Nom Nawres Bouzayani

Naissance 06/01/1997

Langues Arab, Français, Anglais

Nationalité Tunisienne

CONTACT

Mobile +216 27 37 70 40

Mail nawres61.bn@gmail.com

COMPÉTENCES

- Maîtrise des logiciels pertinents: Canva, Photoshop, Illustrator, After Effect, Figma
- Communication écrite et orale la langue Français
- Rédaction de rapports, d'e-mails professionnels
- Capacité à mener des recherches efficaces
- Gestion du temps et des priorités et Planification et coordination de tâches
- Adaptabilité et réactivité face aux défis
- Capacité à établir des relations professionnelles
- Utilisation des médias sociaux, gestion de contenu en ligne
- Techniques de vente, négociation

CENTRES D'INTÉRÊT

- Sports : équitation et danse
- Participation à des associations universitaire
- Peinture

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Janvier 2021- Octobre 2023

Parapharmacie Coin Pharma Douce
Tunisie - Déléguée médicale et pharmaceutique

- Promouvoir les produits de parapharmacie auprès des professionnels de santé.
- Former le personnel sur les produits et les techniques de vente.
- Suivre les commandes et assurer la disponibilité des produits.
- Entrettenir les relations clients et recueillir leurs retours.
- Analyser la concurrence et ajuster les stratégies de promotion.
- Étudier les données de vente pour identifier les tendances et opportunités.
- Participer à l'organisation d'événements promotionnels.
- Maintenir la documentation des interactions et faire des rapports à la direction.
- Offrir un soutien technique et résoudre les problèmes des clients.
- Mettre à jour les informations sur les produits (fiches techniques, brochures, échantillons).

CERTIFICATS OBTENUS

Les certificats sont obtenus d'après la plateforme de l'Institut GGI Business School à Paris:

- Stratégie marketing
- Marketing digital et gestion réseaux sociaux
- Canva, Photoshop, Illustrator, UX Design
- Animer des éléments HTML grâce au CSS
- WordPress et Elementor: Constructeurs de page et créer son site
- Référencement naturel et payant
- E-commerce : Générer, piloter et optimiser
- Management commercial