



ZAROURI Houria



Responsable Développement Prestations techniques



houria.zarouri@ups-consultants.com



06 33 51 45 91

“
Ce qui me passionne dans mon métier, c'est de pouvoir être cette personne à qui vous pouvez vous adresser en toute confiance. Mon rôle est de comprendre vos enjeux et de vous accompagner avec des solutions qui répondent à vos attentes et dépassent parfois même vos objectifs. Je suis là pour vous offrir des services sur mesure, basés sur une relation de proximité et un suivi rigoureux.

COMPETENCES

MON SAVOIR

- **Vente de prestations analytiques et techniques** : Mon expertise dans la vente de prestations analytiques (microbiologie, physico-chimie...) et ma connaissance approfondie de vos secteurs, me permet de vous proposer des services parfaitement adaptés à vos exigences techniques et conformes aux normes les plus strictes de vos secteurs d'activité.
- **Prospection et développement commercial** : Ma capacité à identifier de nouvelles opportunités et à suivre l'évolution de vos secteurs me permet de répondre spécifiquement à vos besoins et de vous apporter des solutions pertinentes et personnalisées par rapport au marché.

MON SAVOIR-FAIRE

- **Organisation et gestion de projets** : Mon aptitude à la gestion de projet est un outil qui vous assure une coordination efficace de vos projets, dans le respect des délais et des objectifs fixés.
- **Compétences numériques et CRM** : Je suis en mesure de vous garantir un suivi précis et détaillé de vos demandes, grâce à ma maîtrise des outils CRM et autres. Vous bénéficierez ainsi d'une relation fluide, avec une réponse rapide et adaptée à chaque étape de notre collaboration.
- **Gestion de portefeuilles clients** : Que vous soyez une PME ou un grand compte, je m'efforce de comprendre vos besoins et de développer une relation professionnelle de qualité, afin de maximiser votre satisfaction et de vous offrir des solutions adaptées et évolutives.

MON SAVOIR-ÊTRE

- **Relation client** : En tant qu'interlocutrice privilégiée, ma priorité est de vous offrir un service sur mesure en étant pleinement à l'écoute de vos besoins mais aussi de vos contraintes. Grâce à ma capacité à comprendre vos défis et à y répondre de manière proactive, je m'assure de bâtir une relation de confiance, solide et durable, pour vous accompagner efficacement dans la réussite de vos projets.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

KEY ACCOUNT MANAGER (Intertek)

Secteur : cosmétique, pharmaceutique, dispositifs médicaux

- Vente de prestations analytiques (Biochimie, microbiologiste, GC/HPLC, physico-chimie, matériaux)
- Vente d'études cliniques (Dermo-cosmétique, solaire et capillaire)

TECHNICO-COMMERCIAL CHIMIE (UNIVAR)

Secteur : lubrifiants, peintures, traitement des eaux

- Vente de matières premières chimiques (glycérines, PAO, silicones, enzymes...)

COMMERCIAL (SGS ICS)

Secteur : cosmétique, chimie, pharmaceutique, plastique, textile...

- Vente de certifications : QSE, ISO 22716, EFFCI, EXCIPACT, ICHQ7
- Vente de formations



FORMATION

- Master Chimie, substances naturelles et médicaments
- Master négociation et développement commercial
- Licence de biochimie

