



Nationalité Tunisien
Permis B

Tunis

*****@*****

TUNIS, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2015 / févr. 2020

CHEF DE PROJET

HADRIAN TRADING COMPANY

- * Budget de 1 million d'euro. * Recrutement, encadrement d'une équipe de 60 personnes.
- * Respect des délais. * Gestion de plusieurs équipes durant toutes les étapes du chantier.
- * Commande. Rayonnages. Meuble frais .Europe. (CEFLA et EPTA).

Réalisations :

- * Faire bénéficier l'entreprise 30Keuros par l'importation des raccords, des condensateurs et des chambres froides réserves de la Tunisie.
- * Ouverture d'un magasin moderne .

janv. 2012 / févr. 2015

DIRECTEUR DE VENTES

UNITED RETAIL INTERNATIONAL

- * Il s'agissait d'une nouvelle opération MONOPRIX INTERNATIONAL.
- * Relais entre la direction achat et la vente (validation choix de produit et validation prix de vente).
- * Supervisé la stratégie commerciale de l'entreprise.
- * Recrutement de 160 personnes (de plusieurs nationalités) pour deux magasins de superficies de 1550 m² et de 2800 m².
- * Gestion des stocks des magasins en nombre de jours de vente des magasins (stock < 30jr de vente).
- * Veiller à l'approvisionnement permanent des magasins dans le respect du concept.
- * motiver et tirer le meilleur des collaborateurs.
- * Pour la première ouverture .délai serre et effectif réduit. Mettre en place un plano marchandise .Assistance et accompagnement remplissage...
- * Préparer des opérations commerciales et assurer de la performance et la rentabilité des rayons.

Réalisations :

- * Ouverture de deux magasins moderne en international.
- * Un chiffre d'affaire première ouverture 83K€.
- * Un niveau de stock qui n'a pas dépassé les 35 jrs.
- * Fiches de fonction pour chaque manager.

sept. 1998 / déc. 2011

Directeur de magasin

MONOPRIX

Principales missions :

- * Directeur dans plusieurs magasins de la chaîne : Prise de responsabilité croissante.
- * Formateur lors du rachat de toutes les actions de la société TUNISIAN SHOPPING SPACE par le groupe Monoprix.
- * Analyse des démarques connues et inconnues de tous les points de ventes de la chaîne.

Réalisations :

- * Montée en compétence de mes collaborateurs.
- * On a pu baisser le taux de la démarque de 50% et faire évoluer le chiffre d'affaire de 24% pour le magasin numéro un de la chaîne. Magasin a chiffre d'affaire annuel dépassant les 8 M€.

- * Meilleurs résultats en 2008 (écart d'inventaire et objectif chiffre d'affaire).
- * Meilleurs résultats en 2011 en système de management environnemental et satisfaction client : Baisse des couts d'énergie de 30%, minimisation des déchets.
- * Ouverture de 4 magasins en Tunisie.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1994 / juin 1998 **Maîtrise économie gestion Bac+4** - BAC+4

COMPETENCES

Une triple compétence : management-commercial-gestion.

- Manager une équipe de 20 à 160 collaborateurs en les mobilisant autour des valeurs de l'enseigne,
- Optimisation de la rentabilité : Orienté chiffre et stocks et doté d'une forte culture des résultats .
- Autonome, disponible, flexible, Responsable, organisé et homme de terrain. Efficaces. Ponctuel. Dynamique et passionné par le commerce et ambitieux.
- Aptitude a mobilisé mes collaborateurs autour des résultats (CA-Marges-stocks-démarques connue et inconnue).
- Garantir l'atteinte des objectifs du point de vente (CA, taux de démarque, frais de personnel).
- Encourager les initiatives, faire grandir l'équipe, déléguer et participer à la montée en compétence de mon équipe.
- Assurer le respect de législation en matière d'hygiène et de sécurité alimentaire en garantissant un excellent niveau de propreté,
- Profil motivé par les défis.
- Logiciels : AutoCAD.MS office. UNIX.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel
Allemand	Elémentaire
Italien	Professionnel
Français	Bilingue
Arabe	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

- Centres d'intérêt : Musique, jeux vidéo, voyages, cherché à aider.
- Sports : le foot, courir.