



DALIBEY SAMIR

13 CITE ISTAMBUL BORDJ EL KIFFAN
ALGER
Tél: /0795410194
E-mail / SAMIRDALIBEY3@GMAIL.COM

COMPETENCES

LANGUES

- Gestion de projet
- Management d'équipe
- Gestion du temps
- Arabe Très bien parlé et écrit
- Français Très bien parlé et écrit
- Espagnol Très bien parlé et écrit
- Anglais Très bien parlé et écrit

-Logiciels maîtrisés: Excel, PowerPoint, Word, Outlook.

-Logiciel de gestion(Commercial+Facturation+Paie)

FORMATIONS

Juin 1995 : BACsérie lettre et langues étrangères a Alger

Juin 1998: Attestation de bureautique au sein de l'établissement **IMA** / Alger

Juin 2000: Licence en langues étrangères de l'université de **BOUZAREAH** Alger

Septembre 2015:Magister en commerce international de l'université**D'ALICANTE ESPAGNE**

Janvier 2016: Attestation d'expertise « EXEL »

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2001-2003 : commercial au sein de l'entreprise **RMCO**

2006-2008 : commercial au sein de l'entreprise **EURL MARAVILLA** à ALGER

2008-2010 : Assistant Commercial au sein de l'entreprise **EURL MARAVILLA** à ALGER

MISSIONS ET TACHES :

- - Piloter le processus commercial et définir les outils nécessaires au bon fonctionnement de sa structure (procédures, logiciels, tableaux de bords...). –
- Participer à l'élaboration du programme annuel de l'activité opérationnelle en termes de ventes . - Décliner le programme annuel des ventes (superviseur, client). –
- Négocier les offres émises et les conventions annuelles avec les clients et les signer .
- - Accroître le portefeuille client (visite aux clients si nécessaire dans le but d'entretenir la relation de partenariat) . - Développer et suivre l'activité vente .
- - S'assurer de la satisfaction des clients à travers un traitement efficace et rapide de leurs réclamations .
- - Assurer le recouvrement des créances dans les meilleurs délais . - Définir les actions correctives et préventives nécessaires à l'amélioration du fonctionnement de la structure.
- - Etablir le reporting relatif à l'activité commerciale . - Manager son équipe (évaluation
- **2009 -2011 professeur dans l'institut National de Formation Professionnel PINS MARITIMES**

2010-2013 : Cadre commercial au sein de l'entreprise **ERSV al** (établissement de réalisation de systèmes vidéosurveillance) au Ministère De la Défense.

MISSION ET TACHES :

- Gérer les contrats de vente et achat de l'entreprise
- Suivre les conventions d'achats et ventes
- Préparer le bilan comptable annuel
- Suivi des clients et faire des bilans de ventes journaliers
- Créer et suivre la stratégie de vente
- façon à développer les produits vendus par l'entreprise et ainsi augmenter son chiffre d'affaires
- Établir une stratégie commerciale
- Prospective de nouveaux clients
- Fidéliser la clientèle
- Manager et animer une équipe
- Gérer les stocks
- Prendre contact avec les fournisseurs

2013- Décembre 2021 : Cadre commercial au sein de l'entreprise **EURL MARAVILLA** à Alger

MISSION ET TACHES :

- Gérer les opérations d'achats et ventes de l'entreprise
- proposer à la direction diverses stratégies de façon à développer les produits vendus par l'entreprise et ainsi augmenter son chiffre d'affaires
- Suivre les modalités de paiement des clients et des fournisseurs
- Gérer le stock de produit fini et de la matière première
- Gérer le service commercial (recrutement et paiement)
- Suivi clientèle (conseils+commande+ paiement ;;;;EC
- identifier les évolutions du marché et le positionnement de l'entreprise sur ce marché ;
- mettre en relief des pistes de développement spécifiques à ce marché ;
- déterminer les produits ou services à lancer, à maintenir et à abandonner, ainsi que leur quantité Fixer leur politique tarifaire ;
- définir les moyens de développer l'offre de l'entreprise ;
- prospecter et fidéliser les comptes stratégiques pour l'entreprise ;
- Suivi commercial des clients, conseils, renseignements et informations
- Suivi administratif des clients
- Enregistrement des contrats de vente
- Gestion des commandes clients
- Rédaction des devis
- Enregistrement des factures
- Suivi des paiements
- Suivi après-vente, règlement des litiges éventuels.
- Récupérer les impayés
- Faire appel aux clients en retard de paiement
- Assurer les objectifs de recouvrement déterminés
- Suivre les comptes clients assignés
- Suivre régulièrement les encaissements
- **JUIN 2023 -AOUT 2003 SUPERVISEUR DES VENTES A SARL DOUIDI FOOD**