

CHIHEB Amir

Cité des frères Achouri Rue N°10
Porte N°17
16033 Dar El Beida, Alger
(213) 07 97 24 29 85
Né le : 25 09 1977
chihebamir.ca@gmail.com

PROFIL

Fort de 8 ans d'expérience en tant que manager du rayon au sein d'un grand hypermarché et de 4 ans en tant que responsable des ventes, j'ai appris à mener des missions très diverses qui m'ont permis de développer une importante capacité d'adaptation à toutes les situations. Aujourd'hui je suis à la recherche d'une nouvelle expérience afin de mettre à profit mes compétences pour offrir un environnement de travail stimulant à mes futurs collègues.

EXPÉRIENCE

ARDIS SPA, Pains Maritime

Chef de rayon Boissons - Août 2018 À AUJOURD'HUI

Chef de rayon Textile - Mars 2014 À Août 2018

Chef de rayon PEM/GEM - Février 2013 À Mars 2014

- Responsable sur le chiffre d'affaires et rentabilité du rayon.
- Assurer la partie opérationnelle du plan marketing, merchandising & co-branding.
- Manager une équipe de 9 personnes.
- Négocier en direct le prix et les volumes dans le respect de la politique commerciale.
- Assurer une veille concurrentielle permanente

ESSALEM ELECTRONICS (STARLIGHT), Bab Ezzouar

Assistant commercial principal - Septembre 2012 À Mars 2013

- Responsable Show-room
- proposer les adaptations ou l'abandon de produit existant.
- Contrôler les livraisons, gérer les stocks et assurer l'approvisionnement.
- Manager une équipe des commerciaux et réaliser les objectifs

NATIONAL TECHNOLOGIES (PHILIPS), Dar El Beida —

Responsable showrooms - Novembre 2011 À Juillet 2012

- Identifier les besoins existants et les nouvelles attentes des clients, mettre en place une stratégie locale, des plans d'actions commerciales.
- Gérer les plannings, répartir les tâches, animer les briefs et les réunions de bilan commercial.
- Définir les objectifs de son équipe, soutenir ses actions tendant vers leur réalisation.
- Contrôler l'état des stocks, superviser les approvisionnements (réception des commandes), préparer et réaliser les inventaires.

NATIONAL TECHNOLOGIES (PHILIPS), Dar El Beida

Délégué commercial - Septembre 2012 À Mars 2013

- Garantir une approche axée sur les clients.
- Mettre en œuvre des stratégies de vente.



COMPÉTENCES

MS OFFICE: Word, Excel, PowerPoint, Outlook.

ERP: METI (Logiciel de gestion de grande distribution)

PROJET RÉALISÉ

2016 - Ouverture hypermarché ARDIS Oran

LANGUES

Arabe :*****

Français :****

Anglais :***

- Faire preuve de motivation pour les ventes.
- Répondre aux demandes des clients.

GENIE EAU, Dar EI Beida

Responsable administrateur des vents - Mars 2006 À Janvier 2010

- Assurer la réalisation des objectifs commerciaux établis avec la direction.
- Participer au choix de nouveaux produits.
- Être à l'écoute du client et traduire ses besoins afin de développer et fidéliser le portefeuille client.
- Contrôler l'état des stocks, superviser les approvisionnements (réception des commandes), préparer et réaliser les inventaires.

FORMATION

Institut national de management, Pins maritime

TS Gestion des ressources humaines

1997 - 2001

- Gestion du personnel
- Gestion de paie.
- Informatique de gestion.

Eco Horizon, Bab Ezzouar

Attestation de formation: Maintenance PC (HARD & SOFT)

Juillet /2004 - Août /2004

CESI

Attestation de formation: MERCHANDISING

Mars /2014

CESI

Attestation de formation: Manager ses équipes

Septembre /2014

AFC Grant Thornton

Attestation de formation: Relation client

Avril /2016