

ALLEK Abdelaziz
Cité 1090 Lgts Bt A5 N6 LSP
Baba Hassen
Tel : 0554545494
E-mail : allekabdelaziz@hotmail.com
Né le : 31-08-1972
-S. Famil. : Marié 06 enfants



- ◆ **21 ANS D'EXPERIENCE**
- ◆ **INGENIEUR COMMERCIAL**
- ◆ **MAITRISE DE L'OUTIL INFORMATIQUE.**

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- Mars – Avril 2000  **SUPERVISEUR (vente directe)**
ABC PEPSI - Rouiba -
- Avril 2000- Nov. 2001  **CHARGE D'ETUDES PRINCIPAL (chef de projet)**
SAFEX (Société Algérienne des Foires et Exportations) -Pins Maritimes
- *Suivi et mise en place des foires nationales et internationales*
 - *Assurer la prise en charge de la représentation nationale de nos entreprises dans les manifestations à l'étranger.*
- Nov. 2001- Déc 2012  **MANAGER/ SENIOR MANAGER -Distribution-**
Orascom Telecom Algérie « Djezzy GSM » -Dar El Beida-
- *Gestion des comptes et développement des ventes.*
 - *Générer du chiffre d'affaires d'une manière conséquente et continue.*
 - *Tracer les plans d'actions et stratégies de la distribution*
 - *Manager l'équipe des chargés de compte et de l'office distribution et définir leurs objectifs.*
 - *Assurer la synergie entre le département distributeur et les autres départements d'OTA.*
 - *Mise en place de contrat de distribution*
 - *Calcul et control des commissions des distributeurs*
 - *Suivi des performances de chaque distributeur*
 - *Optimisation et gestion de stock*
 - *Répondre aux doléances des distributeurs*
 - *Définir et proposer le plan de commission des distributeurs et d'assurer son application et son respect.*
 - *Définir les plans d'actions qui assure une rentabilité et une meilleure vente des produits OTA.*
 - *Implémentation et suivi des projets*
 - *Informé de toute action ou réaction de la concurrence et assurer une veille concurrentielle continue.*
 - *Définition des objectifs.*

Janv. 2013- Nov 2021

DIRECTEUR ADJOINT DE LA DISTRIBUTION
Wataniya Telecom Algérie « Ooredoo » -Ouled Fayet-

- *Mettre en place des objectifs qualitatifs quantitatifs du Département Distribution.*
- *S'assurer de la disponibilité de tous les produits à tout moment dans le réseau de distribution.*
- *Mettre en place et application de la stratégie de WTA en matière de distribution en étroite collaboration avec le département PDV, pour une disponibilité optimale des Produits WTA.*
- *Réaliser les objectifs de Distribution et ventes des produits WTA.*
- *Mettre en place et suivi du plan de commission des distributeurs*
- *Assurer une veille concurrentielle permanente.*
- *Mettre en place des outils d'aide à la vente et du merchandising.*
- *S'assurer de la stabilité financière des distributeurs avec assistance et orientation.*
- *Mettre en œuvre la politique d'information pour le personnel et le réseau des distributeurs et grossistes.*
- *Planification et réalisation des actions événementielles avec les services concernés de WTA.*
- *Mettre à jour la base de données distributeur et grossiste.*
- *Mettre en place la politique de segmentation du réseau de distribution et de grossiste.*
- *Assurer un reporting périodique de la gestion des activités du département.*
- *Assurer le management du staff interne du Département en mettant en place les outils et moyens nécessaires.*
- *Elaborer et/ou participer à la mise en place des procédures spécifiques à l'activité du Département.*
- *Optimisations des ressources humaines et matérielles.*
- *Gérer le budget du Département et de la Direction de Distribution.*
- *Mise en place de la nouvelle stratégie de digitalisation et de sa mise en place.*

Mai 2022 - Aout 2022

SOUS DIRECTEUR DES VENTES INDIRECTES

ATM Mobilis -Dar El Beida-

- *Mettre en place des objectifs qualitatifs quantitatifs de la Direction.*
- *S'assurer de la disponibilité des produits à tout moment dans le réseau de distribution.*
- *Mettre en place et application de la stratégie d'ATM en matière de distribution en étroite collaboration avec le département PDV, pour une disponibilité optimale des Produits ATM.*
- *Réaliser les objectifs de la Direction des ventes indirectes.*
- *Mettre en place et suivi du plan de commission des Masters distributeurs*
- *Assurer une veille concurrentielle permanente.*
- *Assainissement et segmentation de la base de données du réseau de ventes ATM.*
- *Révision des contrats de Masters Distributeurs*
- *Assurer un reporting périodique de la gestion des activités de la Direction.*

- Révision des procédures de fonctionnement de la Direction.
- Mise en place d'une nouvelle stratégie et réflexion digitale.
- Gestion du budget de la Direction
- Mise en place de nouveaux canaux de distribution.

FORMATION

1990-1991		BACCALAUREAT Lycée technique de Ruisseau.
1992-1994		2 ^{ème} Année Technologie (Tronc commun). USTHB (Université des Sciences et de la Technologie Houari Boumediène).
1996-1999		INGENIEUR COMMERCIAL I.S.T.G Institut Supérieur des Techniques de Gestion (partenaire I.S.E.C Paris).

STAGES

- ♦ **SNTA-** Belcourt (Société Nationale des Tabacs et Allumettes).
- "*Organisation de l'entreprise*". (Mémoire de chargé de missions commerciales).
- ♦ **COCA-COLA** (Fruital -Rouiba).
- "*Diagnostic de la fonction production*".
- ♦ **EMAL-** Hussein-Dey (Entreprise des Eaux Minérales de l'Algérois).
- "*Diagnostic de la fonction distribution*". (Mémoire d'attaché commercial).
- ♦ **CBS-XEROX** (Chéraga)
- "*Etude de marché sur la satisfaction clientèle*". (Mémoire de fin d'études).
- * **Mini MBA Telecom**
- * **Coaching de la force de vente**
- * **Culture de projet**
- * **Situational Leadership**
- * **Change Management**

DIVERS

Permis « B », Lecture, Internet, voyages, nouvelles technologies.