

Mr. Samir Tounsi

✚ Tél: +213 770 76 66 68

✚ Mail: samirhnkn@gmail.com

✚ Mobilité: Régionale/Internationale

✚ Disponibilité : Immédiate



Commerce distribution ventes

Avec plus de 15 années d'expérience cumulée dans le secteur de l'industrie agroalimentaire, plus spécialement la production, distribution et vente de boissons.

Après un passage à la supply-chain, Cela m'a donné l'opportunité de connaître tous les détails allant de la connaissance des matières premières, la chaîne logistique, le processus de production, packaging, contrôle de qualité. Mon travail à la direction des ventes m'a appris les connaissances de la chaîne RTM avec la value-Chain produit, les techniques de vente, la gestion de la relation client, création de zones commerciales, routing, CRM, gestion de conflits, comment développer un portefeuille client et en tirer un maximum de profit, collaboration avec les équipes marketing et équipes tierces (com.) pour lancement de nouveaux produits et opérations Trade marketing, gestion et travail en équipe avec la force de vente des distributeurs ainsi que leur coaching et formation

EXPERIENCE

Business development manager région ouest LESAFFRE GROUP Food-processing industry
05/2022 – 11/2022

Zones couvertes : Oran, Tlemcen, sidi bel abbés, Mostaganem, Saida, Ain-Temouchent, mascara, Bechar, El-Bayad, Tiaret, Ghilizane, chlef, tissemsilt

- Poste 80% terrain 20% office, orienté vers le développement du business de la région ouest de l'Algérie
- Management de la distribution et de la force de vente distribution (formation/coaching/calcul KPI)
- Réunions hebdomadaires avec les différents intervenants RTM
- Mise en place de plans d'actions commercial/marketing
- Gestion de la relation client. Suivi CRM sur SALESFORCE
- Création, maintien et développement de la base de données des clients SAP
- Recherche de nouvelles opportunités et de leads à travers les distributeurs de la région pour l'atteinte des objectifs fixés (quantitatifs, qualitatifs et financiers)
- Défendre les intérêts, être le porte-parole, le garant de l'image et l'ambassadeur de l'entreprise

Sales spécialiste. Région ouest énergie/industrie **ABB ALGERIE**

08/21 02/22 mission ponctuelle

Zones couvertes : Oran, Tlemcen, sidi bel abbés, Mostaganem, Saida, Ain-Temouchent, mascara, Bechar, El-Bayad, Tiaret, Ghilizane, chlef, tissemsilt

- Poste orienté résultats (chasseur dans l'âme), atteinte des objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés et alignés par rapport à la stratégie de l'entreprise qui est de développer la région ouest de l'Algérie
- Tout en travaillant sur le plan commercial pour gérer les relations clients et les développer afin de tirer le maximum de profits et contribuer à l'échelle régionale au développement du chiffre d'affaires de l'entreprise
- Recrutement et sélection de nouveaux distributeurs potentiels et installateurs de produits comme cheval de bataille en première ligne

- Diversification des pipelines en travaillant sur de nouvelles sources de revenu (bâtiment, génie civil, projets industriels, projets d'infrastructure civile et militaire)

Area manager ouest | production de boissons Heineken

12/2019 03/2021

Zones couvertes : Oran, Tlemcen, sidi bel abbés, Mostaganem, Ain-Temouchent, mascara, Tiaret, Ghilizane

Poste de travail 75% terrain. 25% administratif consacré spécialement au marché des boissons

- Coordination du travail avec les équipes de vente directe (prévente/livreurs) de distributeurs régionaux et key accounts pour une couverture optimale des clients et prospects sur la chaine RTM
- Créer la demande verticalement au niveau des PDV pour ventiler le stock-flow grossistes/distributeurs/dépôts régionaux/usine
- Atteinte des objectifs de disponibilité et calcul DN de la région par secteurs
- Gestion de la relation client sur CRM et intervention sur la politique des prix conseillés selon les outlets-standards de l'entreprise
- Gestion et mise à jour de l'univers clients (clients actifs, fermeture provisoires et définitives, création de nouveaux, changement de statuts adresses et nominations)
- Gestion des actifs de l'entreprise au niveau des points de vente de la région (contrats mise à disposition de frigos et tout autre matériel) réparation, changement, restitution
- Budget : gestion des budgets animations marketing, gratuits, cadeaux contractuels (Win/Win) habillage des points de vente, actions et évènements de fidélisation clients
- Gestion du fichier régional de PLV (distribution/disponibilité/répartition)
- Market-intelligence, Trade-marketing, gestion des conflits,
- Vente directe : cas spécial pour les hôtels classés, aéroports, bases de vie, sociétés de catering et les ambassades, ainsi que le recouvrement dans le cas échéant
- Participation aux réunions de travail et reporting hebdomadaire
- Agir comme un entrepreneur dans la région dans les intérêts de l'entreprise

Chef de zone Centre/est Algérie | production de boissons Heineken

01/2018 – 12/2019

Zones couvertes : Alger, Tipaza, boumerdes, Tizi-Ouzou, Bejaia, Sétif, Constantine, Skikda, Annaba, teref, Guelma, Batna

- Poste majoritairement basé entre Alger et Annaba (direction régionale et) avec des déplacements fréquents, visite de distributeurs régionaux, des clients présents ou potentiels,
- Promouvoir et représenter la société partout dans la région centre jusqu'à l'est du pays par une présence soutenue
- Règlement des conflits, proposition de biens et services de l'entreprise, optimisation de la RTM, intégration des informations marché, stock, concurrence, conflits, offres dans le CRM, aide et support à la force de vente distribution sur le territoire

Chef de secteur Canal prestige | production de boissons Heineken

02/2011 – 12/2018

Ambassadeur de la marque auprès des clients classés "premium" tel que les établissements classés, les ambassades et consulats, les grands comptes tel que les aéroports et les entreprises de catering et les bases de vie

L'objectif du poste est d'optimiser les couts et maximiser le profit par rapport au budget investi dans ce canal (promotions, action marketing, partenariats, contrat d'exclusivité, activations)

Travailler sur l'image de l'entreprise et améliorer les relations avec ce portefeuille clients considérés comme nos ambassadeurs et partenaires premium

Supply Chain business Partner | production de boissons Heineken

01/2008 – 02/2011

Travail en back office, assurant le lien entre la direction technique et la DMC (direction marketing et commerciale)

- Téléchargement et analyse des informations CRM saisies par l'équipe de terrain, Les résultats définissent les plans d'actions à entreprendre et le timing idéal
- Calcul des indicateurs de performance KPI individuels et collectifs
- Calcul de la performance des distributeurs (couverture SKU/UNIVERS)
- Calcul de la distribution numérique DN par zone et par commercial
- Générer et créer de nouvelle fiche de visite chaque semaine afin de les synchroniser sur les équipements mobile-CRM

Technicien systèmes VDI | production de boissons TANGO

02/2004 – 12/2007

Travail au sein d'une équipe pour l'installation, la mise en service et l'exploitation d'un système de bases de données intégrées qui gèrent les différents flux d'informations et de leurs sauvegardes au niveau de l'usine

Représentant bancaire | banque/finance KHALIFA BANQUE. Département monétique

08/2002 – 11/2003

Déploiement des solutions pour le paiement électronique par carte bancaire et implémentation des ATM au niveau des points stratégiques centres commerciaux, commerces, institutions

Chef de zone | télécommunications SPA ISICOM distributeur officiel OTA djezzy

02/2001 – 08/2002

Représentant de l'entreprise dans une région géographique, Alger ouest,
Chargé de la vente et suivi des dossiers clients et du recouvrement
Suivi des dossiers clients et doléances auprès de l'opérateur téléphonique djezzy
Formation des revendeurs de nos produits et services
Mise à jour de la base de données clients
Remontée des informations sur la concurrence

Formations

- Licence en sciences de gestion option Management 2004
Université d'Alger
- Droit des affaires 2011
Faculté centrale d'Alger. Cours du soir
- BTS en informatique 2001
Institut national spécialisé en informatique et électronique

Connaissance linguistiques

- Anglais : Advanced/professionnel
- Français : Bilingue
- Arabe : bilingue
- Espagnol : apprentissage en cours

TRAINING

- Certification SALES ACADEMY (Africa & middle east) HEINEKEN
- Certification PROSECO (safety) avec Heineken
- Formation CRM Perfect execution
- Microsoft dynamic Navision: module facturation
- Programme de formation GCU(global commerce university) Heineken
- Formation SAP/ sale force : ABB
- Formation security awareness : Heineken
- Formation fraud awareness : Heineken
- Formation : safety at work : Heineken

COMPETENCES

- Développement commercial
- Animer et coordonner les équipes
- Anticiper les tendances du marché
- Force de proposition
- Sens de l'initiative
- Capacité à prendre de décisions
- Capacité à créer des réseaux commerciaux