

Mr. AKSOUH Abdellatif

Mob : 0664 147 069 / 0770 07 31 99

Adresse : Reghaia, Alger

E-mail : aksouh.abdelatif@gmail.com

Age : 39 ans

Situation familiale : Marié, 04 enfants



Ingénieur d'état avec 14 ans d'expérience en gestion commerciale, marketing et management

Objectif

Détenir un poste de cadre gestionnaire dans une entreprise respectée où je pourrai mettre en application mes connaissances en gestion commerciale, marketing et la gestion d'entreprise ainsi que mon expérience de plus de 14 ans dans plusieurs secteurs d'activités. De me joindre à une équipe dynamique afin de pouvoir réaliser les objectifs de l'entreprise.

Cursus

2002 | BAC Science naturelle et de vie

2010 | Diplôme d'Ingénieur d'Etat en Statistique de l'université

Houari Boumediene(USTHB)

2010 | Stage pratique à FALCON MOTORS (MITSUBISHI)

Formation :

2012 | Force de vente et techniques de vente assurée par (IMPED)

Etablissement : SARL AL ASEEL IMP/EXP

**2010-2023 | Logiciel de gestion d'entreprise maîtrisés ONYX (ERP) ;
GESTIMUM ; GESCOM ; GESTIUM ERP**

Expérience

01- 2023 – Aujourd'hui | Co-Gérant dans une entreprise de revente en état de la pièce de rechange automobile

- Développent technique, commercial et structurelle de l'entreprise.
- Mise en place d'un nouveau logiciel ERP
- Supervision des achats et des ventes.
- Supervision des finances et facturations.
- Suivie de la logistique
- Suivie de la caisse et des comptes bancaires.
- Recrutement du personnel

03/10/2022 – 31/12/2022 | Responsable Marketing dans une entreprise de distribution des produits Agroalimentaire.

SARL TBH FOOD |

- Élaboration de stratégie marketing.
- Application et suivi de la feuille de route des actions marketing
- Encadrement d'une équipe.
- Analyse des données et interprétation des résultats.

05/09/2021 – 31-07-2022 | Responsable commercial dans une entreprise d'importation et distribution des produits de manutention et levage.

EURL MANUBERR |

- Élaboration des stratégies de développement des ventes.
- Encadrement d'une équipe.
- Suivi de la logistique des livraisons et des enlèvements.
- Gestion des ventes et des commandes client

11- 2020 – 09 -2022 | Gérant dans ma propre entreprise spécialisé en communications et digital.

- Élaboration des stratégies marketing et commercial.
- Mise en place d'une nouvelle plateforme e-commerce sur internet.
- Suivi des modérateurs du site web et les réseaux sociaux.
- Contrôle et établissement des achats et des ventes.
- Gestion des finances et Facturations.
- Suivi des livraisons et des enlèvements.
- Suivi des mouvements de caisse et de banque.

08/07 /2019 – 31/10/ 2020 | Développeur Technico-Commercial dans une entreprise multinational spécialisé dans distribution des produits Détergents destinés à l'industrie agroalimentaire.

OVERSEAS B.C |

- Vente direct des produits.
- Suivi technique et commercial des clients.
- Participation aux audits technique faite sur sites ou unités de production des clients.
- Gestion et développement du portefeuille clients

07/2017 – 06/2019 | Directeur commercial d'une entreprise de communication et d'édition

START COMMUNICATION |

- Gestion commercial
- Encadrement d'équipe.
- Organisation du département commercial.
- Animation et dynamisation de l'équipe commerciale.
- Mise en place et application des procédures de reporting du personnel.
- Mise en œuvre la politique commerciale

01- 2017 – 06-2017 | Commercial d'une entreprise de communication et d'édition
START COMMUNICATION |

- Développement et enrichissement du portefeuille client.
- Vente direct
- Participation au développement des stratégies commercial et marketing
- Suivi des commandes et des ventes

02- 2014 – 05-2016 | Sales Manager d'une entreprise de communication et de publicité

EDITA NEWS |

- Elaboration de la politique commerciale en cohérence avec la stratégie globale de la société
- Recrutement et formation des commerciaux
- Gestion de l'équipe commerciale
- Gestion de toutes les activités liées aux clients
- La vente directe aux clients.
- Développement du chiffre d'affaires de la société et assurer sa présence sur le marché.
- Négociation des conventions
- Suivi des recouvrements et des créances auprès des clientsetc.

12-2010 – 01-2014 | Commercial

AL ASEEL IMP/EXP |

- Vente directe et suivi des commandes client
- Développement du portefeuille clients

05-2009 – 12-2010 | Téléopérateur chez Djezzy et Nedjma

Langues

Français : Très bien | Anglais : Bien

Compétences

- Maîtrise parfaite de l'art de la vente, la négociation et la communication
- Réactivité instantanée et positive face aux situation difficile ou problèmes
- Très bon Leader ship
- Très bon gestionnaire
- Dynamique
- Bonne connaissance en marketing
- Très bonne connaissance dans le domaine de la communication en général.
- Maîtrise de l'outil informatique ; les réseaux locaux et les réseaux sociaux.
- Connaissance en programmation et création des sites web
- Connaissance des logiciels de design et infographie : ILLUSTRATOR, PHOTOSHOP, IN DESIGN

Informations complémentaires :

- Mobilité internationale
- Disponibilité immédiate
- Possédant un permis de conduire catégorie B.