



## Malya Messaoudi

**Gérante Industrie Manufacturière.**

**Adresse : 04 Rue Nour HamrarasAlger-Centre, 16000, Alger**  
**(213) 558 500 914**  
**(213) 797 620 772**  
**[messaoudimalya@gmail.com](mailto:messaoudimalya@gmail.com)Age : 45 ans**

Autonome et enthousiaste, mes années d'expérience m'ont permis de renforcer mes acquis et d'appréhender les différents outils et techniques de l'industrie manufacturière. En quête de nouveaux challenges, je souhaite rejoindre votre organisation à laquelle je pourrais apporter mon dynamisme et mon goût du challenge.

**PARCOURS PROFESSIONNEL : + de 10 ans**

### EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

### COMPÉTENCES

05 2017 : **SARL AFTER LYFE** Alger — *Gérante et Directrice d'usine,*

**Mission : créer et gérer une unité de production et commercialisation d'alcool chirurgical**

Gestion de projet. Leadership mobilisateur.

- ✓ Première productrice d'alcool en Algérie (**After Lyfe – Gérante et actionnaire**)
- ✓ Planification Stratégique et aide à la création de l'entreprise
- ✓ Membre du Conseil d'administration
- ✓ Création des postes d'emploi, installation des équipes de travail.
- ✓ Déplacement en Chine de longue durée pour gérer les achats en machinerie et le respect du cahier des charges.
- ✓ Planification Stratégique (Marketing, GRH, Finances et Compta)
- ✓ Gestion du risque industriel et supervision des demandes d'agrément gouvernementaux pour la gestion des produits sensibles.
- ✓ Mise en place des procédures opérationnelles (POP)
- ✓ Contribuer à la rentabilité de l'entreprise avec une maîtrise parfaite des coûts de revient et établissement de prix concurrentiels dès le début de la commercialisation.
- ✓ Lancements de produits
- ✓ Gestion budgétaire et suivi financier.
- ✓ Établissement de partenariats solides avec des leaders mondiaux dans le domaine des Alcools (SASMA B.V Nederland) Mitchell Stouthart. +31 79 7920010
- ✓ Veille stratégique constante et performante dans un climat d'affaires hostile avec un énorme gap de transparence.

Constante Analyse de données à disposition.

Forte capacité d'analyse et synthèse, dans la détection et la résolution de problèmes. (Observation/Réflexion/Action)

Maîtrise rapide de la logistique des organisations existantes et des projets déjà entamés.

Excellente dans l'instauration de culture d'entreprise.

Sens aigu de l'organisation et de la planification.

Souci du détail, rigueur constante (Maîtrise compétence).

Capacité à travailler sous pression.

**THEBIO LAB L.L.C.,** Alger — *Executive Manager*

01 2016 À 05 2017

**Filiale d'une entreprise de production en parapharmaceutique (USA).**

### LANGUES

Français : Maîtrise parfaite.

Anglais : Maîtrise moyenne

.Arabe : Maîtrise parfaite.

- ✓ Maîtrise de la production en OEM\ODM
- ✓ Planification Stratégique des achats et des ventes.
- ✓ Expertise dans le domaine des produits parapharmaceutiques et Cosmétiques.
- ✓ S'assurer que toutes les données et la configuration des produits soient correctes dans le système ERP.
- ✓ Contribuer à la rentabilité de l'entreprise avec une gestion parfaite des coûts de revient et établissement de prix concurrentiels.
- ✓ Créer un contenu de produits spécifiques pour le site Web
- ✓ Analyser les performances des produits selon les besoins, les ventes et la concurrence.

## **Talaoubrid Trading Stainless, Alger— Directrice Commerciale**

03 2015 À 12 2015

- ✓ Gestion des ventes et la responsabilité de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour les différents réseaux.
- ✓ Recrutement de l'équipe commerciale sédentaire et sur terrain.
- ✓ Animation et formation de la force de vente.
- ✓ Mettre en place les outils de communications et des actions du marketing opérationnel / salons / événements,
- ✓ Structurer les territoires de vente.
- ✓ Recrutement - formation.
- ✓ Collaborer avec le DG à la révision de la liste des prix et des politiques de vente.
- ✓ Participer au comité de gestion de l'entreprise..
- ✓ Participer à des foires et des expositions commerciales, portes ouvertes.

## **Libanaise de Promotion, Alger — Responsable Commerciale**

01 2011 À 05 2011

### **Société Mixte Libano-Algérienne de promotions immobilières**

- ✓ • Diriger et manager une équipe commerciale.
- ✓ • Déterminer les objectifs et participer aux recrutements
- ✓ • Proposer des actions de formation.
- ✓ • Participer à la réalisation d'actions commerciales en cohérence avec le plan d'action commerciale de l'entreprise.
  - Organiser la gestion des projets internes.

## **Maghreb Leasing Algérie, Filiale de Tunisie Leasing, Alger— Chargée de la clientèle et de la communication.**

06 2006 À 12 2007

### **Formations chez Tunisie Leasing à Tunis.**

- ✓ Gestion des plannings de ventes.
- ✓ Traitement des factures reçues et les devis clients..
- ✓ Préparation en collaboration avec le directeur commercial à l'ordre du jour des réunions commerciales.
- ✓ Organiser les événements tels que les foires et les portes ouvertes.

## **Orascom Telecom Algérie, Alger — Conseillère Aux Ventes**

01 2004 À 01 2006

- ✓ Vendre les différents produits et solutions de l'opérateur.
- ✓ Encaissement de factures et traiter les doléances

## **GAM Assurances, Alger— Commerciale Sédentaire**

06 2002 À 12 2003

- ✓ Présenter les offres et les services de base ainsi que les promotions.
- ✓ Évaluer et suivre les dossiers clients.

## **FORMATION**

**Faculté de droit, Sciences Juridiques et Administratifs Alger**

**Lycée Sacré Coeur, Alger— Gestion Et Sciences Économiques.1997**