

# Mohamed Salah SALEM

## Directeur des Ventes



### CONTACTEZ-MOI

EMAIL salemmohamedsalah@gmail.com  
MOBILE +216 92 443 685  
ADRESSE 1 Cité Ettahrir -2042-Tunis  
ADRESSE 2 Ras Jebel – 7070-Bizerte  
Permis B Motorisé

### COMPÉTENCES

Esprit d'équipe  
Résolution des problèmes  
Polyvalence  
Responsabilité  
Leadership

### COMPÉTENCES INFORMATIQUES

Pack-Office : Word , Excel ,Powerpoint  
Sage Commercial  
Gestimum Commercial

### LANGUES

Arabe	● ● ● ● ● ● ● ●
Français	● ● ● ● ● ● ●
Anglais	● ● ● ●

### CENTRE D'INTERET

SPORT  
VOYAGES  
JEUX D'ECHECS

### PROFIL PROFESSIONNEL

Directeur des Ventes expérimenté et motivé , avec plus de seize ans d'expérience dans le secteur agroalimentaire, supervisant les chiffres de ventes et l'évolution des nouveaux comptes. A fait ses preuves en matière de collaboration avec les équipes de vente pour atteindre les objectifs , augmenter les revenus et faire progresser le cycle de vente de la société. Un dirigeant fort détenant la capacité d'augmenter les ventes et de développer des stratégies pour fidéliser les clients

### FORMATION/EDUCATION

- 1997- 2002 Maitrise en Finance  
Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Tunis  
1990-1997 Baccalauréat en Mathématiques

### FORMATION CONTINUE/STAGE

- 13-14-15 Novembre 2019 séminaire :« EXCEL pour managers et cadres : Base de Données, Tableaux de Bord, Reportings, TCD »  
08-09-10 Janvier 2009 séminaire : « Initiation à la Programmation Neuro Linguistique-PNL »  
17-18 Novembre 2008 séminaire :« Team Building & Team Motivating » animé par Dr. Ibrahim EL FIKY  
3 Jours en Octobre 2007 séminaire : « Animer et gérer son équipe commerciale  
Stage au sein de la société « Nova Céram » Ras Jebel du 18/07/2001 au 28/08/2001 en tant que gestionnaire de stock

### EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

**Mai 2013-Août 2020 | Directeur des Ventes| Les Grands Moulins de Tunis**  
En lien direct avec la Direction Générale et sous la responsabilité du Directeur commercial Groupe :

- Recrutement , animation et formation des commerciaux
- Gestion réussie d'une équipe de vente de plus de dix personnes
- Développement et mise en œuvre des plans de vente destinés à élargir la base de clientèle dotés de plus de 500 clients
- analyse de la concurrence
- Participation à la réunion mensuelle de la Direction Générale
- Participation à l'élaboration de la politique commerciale de la société

**Août 2007-Avril 2013| Directeur Commercial Adjoint| Les Grands Moulins de Tunis**  

- Préparation des rapports sur les ventes
- Aide au Directeur Commercial dans le cadre des décisions opérationnelles quotidiennes et à moyen terme

**Mars 2004-Juillet 2007 | Cadre Commercial| Les Grands Moulins de Tunis**

- Assurance d'un service commercial hors-pair
- Contribution à augmenter la fidélisation de la clientèle.
- Travail en gardant à l'esprit la mission de la société et faire partie intégrante et enthousiaste de l'équipe de vente.