

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.