Amine BEN REJEB

Tel : (+216) 27 28 01 81

E-mail : benrejebamine@gmail.com

# 

# Responsable de Vente

## Etudes et diplômes

2009 : Maîtrise en Informatique de Gestion (Institut Supérieur de Gestion de Gabès)

2004 : Baccalauréat, section Mathématique

## Formations

* + - Gestion d’Equipe.
    - Objectifs Commerciaux : Entre Contraintes et Réalisation.
    - Méthodes et Techniques des Ventes.
    - Gestion de Réseau de Distribution.
    - Manager une Equipe Gagnante

## Compétences

* Encadrer et dynamiser des équipes de ventes.
* Savoir convertir les objectifs stratégiques de l'entreprise en actions commerciales performantes.
* Parfaite connaissance du marché agroalimentaire et des techniques de vente et de distribution.
* Capacité à piloter les ventes, contribuer à la bonne gestion, au développement du chiffre d'affaires et de la marge.
* Forte présence sur le terrain et participation à la vente avec les équipes.

## Expériences professionnelles

**Sté Sindbad Distribution Depuis le 07/2009**

**Responsable de Vente : (**Depuis 05/2015**)**

**Missions :**

* Assurer la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs de l’entreprise.
* Recruter, former et motiver les équipes commerciales.
* Organiser les ventes par les PDA et assurer la bonne couverture de la zone géographique.
* Elaborer les tableaux de bord nécessaires.
* Assurer le reporting auprès de la direction commerciale.

**Superviseur Commercial :** (Du 01/05/2010 Au 01/05/2015)

**Missions :**

* Prospection : Ramener des nouveaux clients et les fidéliser.
* Animer l’équipe commerciale pour forcer la vente.
* Assurer la réalisation des objectifs quantitatifs de l’entreprise.
* Gestion des crédits et des échéances.

## Responsable GMS : (Du 01/10/2009 Au 01/05/2010)

**Missions :**

* Fixer les objectifs de ventes et les indicateurs de performance clefs et assurer le suivi régulier.
* Participer à la négociation avec les GMS (préserver les marges de manœuvre, Préparer les tactiques de négociation adaptées,…).
* Piloter la gestion des opérations promotionnelles.
* Veille concurrentielle et l'analyse des données de ventes.
* Gestion des crédits et des recouvrements.

## Responsable administration de vente : (Du 01/07/2009 Au 30/09/2009)

**Missions :**

* Concevoir et diffuser les tableaux de bord et en reporter à la direction commerciale.
* Suivre et analyser les ventes journalières.
* Etablir les prévisions de ventes avec la direction commerciale et l'actualisation de ces données en conséquence des informations recueillies sur le terrain périodiquement.
* Analyser les écarts, réalisé vs. prévisionnel, sur le mois précédant et déterminer les quantités à reporter.
* Analyser les écarts entre les chiffres logistiques et les chiffres financiers.
* Assurer l'interface entre les commerciaux, la logistique et les clients. (dispatching des livraisons).
* Préparer, gérer et mener à terme les inventaires journaliers des camions de distribution.
* Saisir et traiter les commandes.
* Gestion des litiges de facturation.
* Gestion des crédits et des recouvrements.