






# Noura GHAZGHAZI

Professionnelle dotée d'un grand sens de l'organisation et d'une solide connaissance des services approvisionnement et achat. Je désire évoluer au sein d'une entreprise à laquelle je pourrais apporter mon dynamisme et mon goût du challenge. Je sais m'intégrer sans difficultés dans de nouveaux contextes de travail grâce à un véritable esprit d'équipe et à d'excellentes capacités d'écoute et de communication. J'aspire à exprimer mes compétences dans un poste à responsabilité.

## COORDONNÉES

 Borj Louzir, 2073, Ariana

 95.500.147

 ghazghazi\_noura@yahoo.fr

## COMPÉTENCES

- Résistance au stress
- Autonomie
- Sens de responsabilité
- Prise de décision
- Organisation
- Capacités d'adaptation
- Aptitude à la communication
- Travail en équipe
- Sens de l'initiative
- Capacité d'analyse
- Capacité à négocier

## LANGUES

### Arabe

Langue maternelle

### Français

Courant

### Anglais

Courant

## LOGICIELS

- Pack office : Word, Excel, PowerPoint, Outlook
- Navision
- Internet

## PARCOURS PROFESSIONNEL

### *Ingénieur Approvisionnement/Achat/Dvlpt/Commercial*

**SOCOOPEC - Tunis**

17/01/2015-17/01/2023

- Surveillance de la réserve en marchandise de toutes les succursales et alimentation des magasins centraux.
- Ouverture, suivi et réception des transferts.
- Suivi de l'état des stocks et calcul des besoins prévisionnels d'approvisionnement.
- Gestion des commandes fournisseurs (quantité, prix, modalité de paiement et délai de livraison) ;
  - Préparation/Passation/Validation et clôture de la commande achat.
- Vérification de la situation de la commande avec le fournisseur.
- Suivi du dédouanement et de la réception de la marchandise avec le service transit, en plus de la vérification de sa conformité et réclamation au fournisseur dans le cas échéant.
- Etude et analyse des besoins concrets des clients.
- Recherche et introduction de nouveaux produits sur le marché tunisien.
- Réponse aux demandes d'information et de devis des clients.
- Communication avec les clients et recommandation de solutions adaptées à leurs besoins.
- Etablissement des offres de prix et suivi des affaires de la concrétisation jusqu'à la livraison.
- Suivi commercial des clients après chaque dossier conclu.
- Assistance à la résolution rapide des problèmes des clients.
- Direction du comité de crédit.

## FORMATION

/2014

**Ingénieur en industries agroalimentaires**  
**Institut National Agronomique de Tunisie**

/2011

**Classe préparatoire/Concours national d'entrée aux écoles d'ingénieur**  
**Biologie/Géologie**  
**ISEP BG SOUKRA**

/2009

**Baccalauréat sciences expérimentales**  
**Lycée Nouvelle Medina 3**