

## Directeur Commercial & Marketing

**Mohamed Yassine Sidommou**

**Né : 14 octobre 1969**

**Adresse : 8 rue du Temple 2025**

**Salammbô Carthage Tunis**

**Email : [sidommouyassine@gmail.com](mailto:sidommouyassine@gmail.com)**

**<https://tn.linkedin.com/in/yassine-sidommou-a7579787>**

**Portable : 00216 21394414**



### Profil :

Ayant une étoffe commerciale, je valorise les produits ou services je détecte les besoins des prospects, je réalise mes ventes suite au processus de statut de prospect, prospect chaud pour aboutir au statut de client pour enfin l'accompagner au stade de l'après-vente pour la fidélisation.

Expert en Web Marketing, SEO et identité visuelle optimale pour un bon référencement et benchmarking, fervent des challenges et lancements de produits, je suit toutes les étapes du lancement positionnement et mixte marketing nécessaires.

---

### Etudes et Diplômes:

- Maîtrise en Gestion sectorielle spécialité Hôtelière

**Ecole Supérieur de Commerce Tunis**

(sep 1991 - juin 1995)

- Baccalauréat Maths Sciences

**Lycée Carthage Dermech**

(sep 1982 - juin 1990)

### Expériences Professionnelles

#### Directeur Commercial & Marketing

##### **GEEC Les Berges du Lac 1 - Tunis**

(sep 2021 - aujourd'hui)

- Élaboration de la stratégie Marketing.
  - Élaboration de la stratégie du web Marketing.
  - Prospection du marché B2B pour l'efficacité énergétique.
  - Concrétisation des marchés de l'efficacité énergétique.
  - Elaboration des contrats de maintenances .
  - Présence aux foires nationales et internationales.
-

## **Agent Commercial**

### **ibs outsourcing Les Berges du Lac 3 – Tunis**

(mai 2021 - sep 2021)

- Recherche de prospects B2B SFR Business.
  - Appel des prospects.
  - Explication des offres.
- 
- Ventes de contrats Business SFR.

## **Contrôleur de gestion**

### **Venetian Palazzo Les Berges du Lac 2 - Tunis**

(nov 2020 - avr 2021)

- Paramétrage du système d'exploitation Front Office.
  - Paramétrage du système d'exploitation Back Office.
  - Élaboration de toutes les fiches techniques Food et Beverage.
  - Test à vide du système d'exploitation.
  - Mise en place des procédures d'achats hebdomadaires et quotidiens.
  - Mise en place du stock de sécurité économat.
  - Mise en place de la procédure des prélèvements de bons de transferts.
  - Reporting quotidien des achats et Feed Back des fonds de caisse.
  - Mariage quotidien des bons de cuisine de la veille et bars, feed back des anomalies.
  - Inventaires des produits matières premières chaque mois.
  - Inventaires du petit matériel d'exploitation chaque trimestre.
  - Élaboration du food cost et beverage cost chaque 10 jours.
  - Suivi des pointages et élaboration des paies.
  - Organisation des avances chaque 15 du mois.
- 
- Élaboration des statistiques et taux de popularité des plats.

## **Co-Gérant & Directeur Corporates**

### **IDHM Hammamet - Nabeul**

(déc 2018 - déc 2021)

- Prospection par zone du marché des corporates en Tunisie.
  - Démonstration de la plateforme de réservation internationale.
  - Signature des conventions.
  - Suivi des réalisations corporates et ajustement des tarifs corporates.
  - Prospection corporates du marché Italien.
  - Prospection du marché des Emirats Arabes Unis.
  - Prospection des corporates de la Côte d'Ivoire et du Mali.
  - Représenter la plateforme auprès de la Direction de produits de l'office National de Tourisme.
  - Représenter la Plateforme auprès de la Fédération Tunisienne des Agences de Voyage.
  - Représenter la plateforme auprès du commissariat régional du Tourisme à Nabeul.
  - Assister aux réunions périodiques de la FTAV.
  - Organiser la présence de la plateforme dans les foires touristiques.
  - Suivi débiteurs GSA et prospection des corporates usines par zones.
  - Mettre en place le concept "Ton agence à portée de main" pour les corporates conventionnés.
  - Mise en place d'un nouveau projet concernant l'ouverture de la plateforme au B2C.
-

## **Responsable Logistique**

### **Founa Shop Charguia 2 - Tunis**

(mars 2015 - juin 2016)

---

- Paramétrage GPS pour tous les véhicules de la Flotte.
  - Suivi quotidien et reporting hebdomadaire sur les activités de la Flotte.
  - Suivi de l'entretien préventif et curatif de la Flotte.
  - Révision des contrats d'assurance en contrat flotte pour une meilleure performance.
  - Conventions d'entretien avec les maisons mères.
  - Marque de fabrication de véhicules de la Flotte.
  - Suivi du pointage et élaboration du pointage mensuel pour la paie.
  - Suivi des congés annuels.
- 

## **Team Manager**

### **TDS Charguia 1 - Tunis**

(oct 2013 - mars 2015)

---

- Pilotage
  - Mise en place des plans de production.
  - Calcul des capacités de production.
  - Déterminer et analyser les causes premières des défaillances des systèmes de production.
  - Planification des effectifs.
  - Assurer le suivi des responsables d'équipes.
  - Mise en place des tableaux de bord de production.
  - Assurer la communication des lignes directives de la direction.
  - Participer aux comités de production avec les clients partenaires.
  - Mise en place d'un système d'évaluation des opérateurs.
  - Mise en place d'un système d'évaluation des Front Managers.
  - Assurer l'exportation des flux physiques.
  - Assurer la descente d'informations liées à la production ou à la qualité.
  - Assurer la bonne conduite des visites clients.
- 

## **Conseiller client (télévente)**

### **Téléperformance Charguia 1 - Tunis**

(2 nov 2012 - déc 2012)

---

- Télévente pour le compte de l'opérateur Orange France B2B.
  - Qualification des leads.
  - Prise de rendez-vous B2B.
  - Conclusion des ventes et signature en ligne des contrats.
  - Fidélisation des corporates.
- 
- Suivi de mise en service des lignes vendues.

## **Responsable Commercial**

### **3C Etudes Charguia 2 - Tunis**

(juil 2011 - nov 2012)

---

- Prospection du marché Tunisien en 2011.
  - Élaboration d'études Marketing spécifiques aux entreprises.
  - Élaboration du baromètre de mesures d'audiences TV et radios.
  - Supervision des enquêtes face à face à la sortie des urnes aux élections Octobre 2011.
  - Élaboration des enquêtes de satisfaction globale pour les corporates.
  - Sondage d'opinions politiques et Baromètres de sondage pour la quasi-totalité des partis politiques Tunisiens.
-

## Directeur

### Centre Spa Golden Tulip Gammarth supérieur - Tunis

(août 2010 - juil 2011)

- Recrutement de nouveaux techniciens de la forme pour les soins énergétiques.
- Marketing.
- Suivi et formations sur les procédures.
- Extension et rénovation du centre (budgétisation, réalisation et suivi)
- Commercialisation du centre auprès de corporates.
- Réalisation des budgets mensuels.

## Directeur Administratif du centre de thalasso

### Barcelo-Carthage thalasso Gammarth - Tunis

(oct 2007 - aout 2010)

- Mise en place des normes de sécurité.
- Inventaire général du centre de thalassothérapie.
- Recrutement de personnel qualifié.
- Marketing et signatures de conventions avec diverses corporates et clubs sportifs.
- Gestion des ressources humaines.
- Mise en place d'un système de suivi et contrôle.
- Participation à la mise en place de l'organigramme du centre et les jobs description des départements et services.
- Participation au paramétrage d'un logiciel de gestion d'un centre de thalassothérapie.
- Mise en place de l'entretien préventif des immobilisations du centre de thalassothérapie.
- Augmentation du chiffre d'affaires du centre.
- Signature de contrats avec les tours operating locaux et étrangers.

## Gérant

### Serenity Spa Center Hammamet - Nabeul

(sep 2003 - oct 2007)

- Création d'une société à responsabilité limitée.
- Prospection du marché.
- Location en vue de gestion libre de deux centres spa.
- Recrutement du personnel.
- Création d'un siège social et commercial regroupant des commerciaux et la direction administrative et financière.
- Acquisition du matériel d'exploitation.
- Réalisation de travaux d'aménagement des centres spa.
- Parrainage d'une émission télé pour promouvoir la société.
- Commercialisation du produit avec des Tours operators.
- Mise en place des procédures de certification ISO.
- Augmentation progressive du chiffre d'affaires de la société.

## Contrôle général

### Vital Center International Les Berges du Lac 1 - Tunis

(nov 1999 - sep 2003)

- Mise en place d'une procédure de contrôle au sein de dix centres de thalassothérapie.
- Recrutement de dix gestionnaires pour application de la procédure.
- Participation pour une étude afin d'acquérir un système informatisé de contrôle on-line.
- Paramétrage du système une fois acquis pour les volets Front Office, Back Office et caisse.
- Installation du système.
- Collecte quotidienne des données depuis le siège.

- Intégration des données Back Office dans le nouveau système.
  - Participation à l'installation du système dans les unités de la société à l'étranger.
  - Ouverture complète de cinq centres de thalassothérapie.
  - Recrutement de dix agents commerciaux.
  - Mise en place définitive de l'organigramme des centres et établissement des jobs description des départements et services
  - Augmentation du chiffre d'affaires extra dans toutes les unités de la société.
- 

## **Assistant de direction, Directeur par intérim**

**Hôtel Kehena 4\* Gammarth -Tunis**

(sep 1999 - oct 1999)

- Élaboration et mise en place des procédures de contrôle.
  - Assurer la fonction de Gestion des Ressources Humaines.
  - Augmentation du chiffre d'affaires de l'unité.
  - Suivi du programme de la formation continue.
  - Assurer l'intérim du Directeur.
- 

## **Contrôle de gestion**

**Hôtel Savana 5\* Yasmine Hammamet**

(juil 1999 - août 1999)

- Mise en place des procédures d'inventaires mensuels, trimestriels et annuels.
  - Élaboration des tableaux de bord mensuels et analyses des résultats.
  - Coordination des divers services Administratifs et Financiers.
  - Élaboration des contrats Tours Operating.
  - Duty Manager trois fois par semaine.
  - Mise en place des Modules complémentaires Front Office & Back.
  - Office et paramétrages.
- 

## **Contrôle de gestion**

**Groupe les Orangers Hammamet - Nabeul**

(sep 1996 - juil 1999)

- Mise en place des procédures de maîtrise des coûts en matière d'achats, stockages et gestion des ressources humaines.
  - Élaboration des budgets semestriels d'exploitation des départements et services.
  - Élaboration des tableaux de bord mensuels et analyse des résultats.
  - Coordination des divers services de contrôle.
  - Participation aux élaborations des contrats Tours Operating.
  - Participation à la mise en place de l'Uniform System
- 

## **Langues écrites et parlées**

- Anglais : Excellent
- Italien : Parfait
- Français : Parfait

## **Autres**

Sympathisant Rotaract Tunisie  
Expert dans le domaine du web Marketing

---