



Hsan Mohamed Ali

Responsable Commercial :

Adresse : Route De Soukra Km 3 Cité Saada
Rue N°2002 M 24 Sfax Tunisie.
Email : dalytnt@gmail.com
Portable : +216 54 211 100

Expériences

✓ Responsable Commercial :

Tunisien New Trade (TNT) - Sfax, Tunisie - CDI – janvier 2015,

► Commercial Chez Tunisien New Trade

Les tâches effectuées et compétences acquises :

Distribution de produit Gsm en gros (Accessoires Gsm & Gsm).

Fidéliser les clients (Création des nouveaux clients)
Livraison Client / Recouvrement client
Préparation des devis pour les gros comptes.
Transmettre l'image de marque de l'entreprise
Faire des prospections
Faire le porte à porte pour présenter les produits
Développer les ventes et le portefeuille des clients
Mettre en valeur les produits
Connaitre le marché
Séduire de nouveaux clients et décrocher des contrats
Conseiller et faire des recommandations aux clients
Veiller à garder des contacts réguliers
Assurer le suivi commercial et administratif de son secteur
Suivi SAV.

✓ Commercial GMS :

Action-Distribution - Sfax, Tunisie - CDI – janvier 2014,

► Commercial Chez Action Distribution & Saphir Informatique

Les tâches effectuées et compétences acquises :

Distribution de produit Petit Electro-Ménager & informatique en gros.

Mise en place des procédures de travail.
Animer le réseau de points de vente par des visites de terrain
Vérification des stocks, de la mise en rayon des produits et de l'affichage des actions promotionnelles
Rédaction de rapports pour remonter à son employeur les constatations terrain.
Développer portefeuille client (Création des nouveaux clients)
Suivi de la vente Quotidienne & les promos commerciales
Suivi des livraisons en collaboration avec dépôt principale.
Supervision des Magasin sur site (grandes surfaces
mg/carrefour etc...).

✓ Responsable Commercial :

Techno-Max - Sfax, Tunisie - CDD – janvier 2013,

► Commercial Chez Techno-Max

Les tâches effectuées et compétences acquises :

Distribution de produit informatique & Gsm & Bureautiques en gros.

Faire le porte à porte pour présenter les produits
Assurer le suivi des commandes clients.
Saisie des règlements client en passant par l'expédition des produits et la gestion de la logistique.
Préparation les offres client
Développer portefeuille client sur la zone Sud
Recouvrement client
Achat des articles local
Suivis des promos commerciales
Préparation des veilles concurrentielles
Suivi des chiffres d'affaires quotidienne &
Mensuel.

✓ Chef d'agence Vega Tech Groupe :

Vega Tech - Sfax, Tunisie - CDI - Décembre 2012,

► Commercial Chez Vega Tech.

Les tâches effectuées et compétences acquises :

Distribution de produit Electro-Ménager & informatique en gros

Mise en place des procédures de travail.
Prospection et développement commercial des grands comptes locaux ou régionaux.
Suis responsable de la qualité du service rendu à la clientèle.
Définir la stratégie commerciale de la zone Anticiper les besoins de sa

clientèle Encadrer les équipes commerciales
Prendre part aux actions commerciales et marketing
Gérer un réseau de distribution
Prospecter et développer sur sa zone des opportunités de commercialisation
Rapporter ses activités
Garantir la qualité de service, les délais et la livraison.
Coordonner l'activité de ses équipes au sein de l'agence
Traiter personnellement des négociations difficiles

✓ **Commercial Chef de zone Sfax & SUD :**

Pro Images - Sfax, Tunisie - CDI – Janvier 2009,

► Commercial Chez Pro Image / Pro 2I Distribution.

Les tâches effectuées et compétences acquises :

Distribution de produit, informatique & photographie & Gsm

Mise en place des procédures de travail.
Fais appliquer la politique commerciale sur ma région et suis attentif à la concurrence locale.
Définir la stratégie commerciale de la zone
Préconiser des solutions adaptées aux clients
Prendre part aux actions commerciales et marketing
Évaluer les marchés locaux et la faisabilité des plans commerciaux
Développer sur une zone un portefeuille de clients
Augmenter le chiffre d'affaires et les marges de la zone
Mettre en place les réseaux de distribution
Manager les filiales de l'entreprise implantées

✓ **Représentent Commercial Stagiaire :**

C.H.I - Tunis, Tunisie - stage - Juillet 2007, décembre 2007

Représentent commercial chargé de contact avec les clients

Présentation des produits

✓ **Agent Commercial Stagiaire :**

WIST - Tunis, Tunisie - Stage - Janvier 2008, Mai 2008

Responsable de qualité de service et chargé de

Contact avec le client.

Recouvrement

Compétences

- Bon relationnel
- Maîtrise de la vente
- Maîtriser bien les produits et l'entreprise
- Sens du contact
- Bonne expression orale
- Endurance physique
- Notions en comptabilité, logistique
- Connaissances juridiques
- Garantir la bonne application de la politique commerciale globale de l'entreprise.
- Centraliser toutes les informations utiles à la bonne connaissance de l'économie nationale et à son approche commerciale.
- Identifier des pistes de développement régional spécifiques visant à accroître le CA.
- Suivi des appels d'offre de marché privé et étatique.

Mangement :

- Diriger le service d'administration des ventes.
- Manager des projets à moyen et long terme.
- Mettre en place des opérations d'animations commerciales.
- Animer les réunions.
- Diriger et animer la force commerciale.
- Application de procédure de travail sur terrain.
- Négocier les contrats complexes ou grands comptes.

Gestion :

Suivre les résultats individuels et collectifs.

Valider l'atteinte des objectifs.

Garantir la bonne gestion administrative de l'entreprise.

Assurer les Reporting d'activité Mensuel à la direction commerciale.

Atouts Personnels

Connaissances acquises d'utilisation du plusieurs logiciels Commerciale

- Microsoft Word, Excel, power point.
- Capacité de diriger et d'animer.
- Capacité de convaincre.
- Capacité de présenter.
- Facilité de communication.
- Honnête
- Charismatique
- Persuasif
- Innovant
- Gout du challenge
- Dynamique
- Digne de confiance
- Résistance au stress
- Autonomie
- Mobile
- Organisé
- Courtois

Langues : Arabe/ Français/Anglais.

Diplômes

2008:Diplôme de Technicien en informatique.

2005: BAC "Technique " Sfax.

Formations

- * La gestion du temps
- * La gestion du stress
- * Communication interpersonnel
- * Leadership

Intérêt

Internet, sport, voyage

Caractéristiques personnelles

Responsable, sérieux, ambitieux, capacité de prise de décision, disponible.