

WALID MADHBOUH

43 ans, Né à TUNIS
Marié – 3 enfants
madhbouhwalid@gmail.com
Tél : (+216) 28 51 09 31
84 , rue sayada bellevue - TUNIS
-1009

Compétences

15 Ans D'expériences

*Relations Clients-Commerciales
Production - lean Management*



Expériences professionnelles

Septembre. 17 – Février 18
(6 mois)
Néopolis

- Démarrer et développer les projets depuis la création jusqu'à la mise en production.
- Manager les équipes de production avec un suivi approfondie de la rentabilité produit.
- Suivre et piloter les actions RH depuis le recrutement jusqu'à l'évaluation carrière.
- Améliorer la politique qualité et renforcer la satisfaction clients.
- Manager des équipes pluriculturelles, pluridisciplinaires et savoir faire acquis en matière de gestion de crises sociales.
- Animer les business review (Indicateur de performances) chez Les clients au niveau national & international.
- Piloter les chantiers « Lean Management et marketing digital».

Atouts : proactif, meneur d'homme, autonome, capacité de communication, excellent esprit d'analyse.

Langues : Arabe, Français, Anglais.

Informatique : maîtrise du Pack office.

Superviseur : [Mutuelle santé \[20 personnes\]](#)

- Suivre les résultats qualitatifs et quantitatifs individuels et collectifs de l'équipe.
- Assurer le suivi journalier de la production.
- Piloter les points d'animation d'équipes.
- Garantir la montée en compétence des collaborateurs.
- Piloter les actions de management de proximité des collaborateurs.
- Participer à la mise en place des chantiers d'amélioration performances.

Juillet.13 – Septembre. 17
(4 ans, 2 mois)
GROUPE SPB

RESPONSABLE DE DÉPARTEMENT : [\[Production : Grande Distribution, 200 personnes\]](#)

- Mettre en œuvre la politique et la stratégie de la direction au sein du département.
- Assurer la cohérence des résultats du département par rapport aux résultats attendus en termes de rentabilité produit, qualité service et efficience.
- Piloter les actions de mise en place de L'ISO9001 et Certification NE (Norme Européenne).
- Garantir la communication avec les clients (Satisfaction clientèle et Résolution réclamations).
- Assurer le management individuel et collectif ainsi que le bon climat social du département.
- Participer directement à la prise de décision dans le comité de direction élargie.
- Animer les chantiers d'amélioration continue (5S – management visuel – marketing digital).
- Assurer le pilotage des indicateurs d'effectifs (Turnover - plan capacitaire de recrutement-absentéisme –Gestion de polyvalence - évaluation mensuelle et annuelle, etc ...)
- Piloter les formations FCM (Formation corporate-management).
- Garantir le bon fonctionnement du périmètre du département conformément aux valeurs de la société.

Responsable d'équipe : [Grande Distribution \[20 personnes\]](#)

- Suivre les résultats qualitatifs et quantitatifs individuels et collectifs de l'équipe.
- Assurer le suivi journalier de la production.
- Piloter les points d'animation d'équipes.
- Garantir la montée en compétence des collaborateurs.
- Piloter les actions de management de proximité des collaborateurs.
- Participer à la mise en place des chantiers d'amélioration performances.

Janv.11 - Juillet.13
(2 ans, 6 mois)
GROUPE SPB

Mai. 10 – Dec. 10
(8 mois)
MEZZO

Aout.09 – Avril. 10
(10 mois)
Phone Word

Juillet.08 – Juillet.09
(1 ans)
OCC

Juin.06 - Mai.08
(1 an, 11 mois)
Société R2S

Mai.03 - Mai.06
(3 ans)
Poste Tunisienne

Sept 2000 – Mai 03
(2 ans, 8 mois)
Poste Tunisienne

Diplômes & Formation

Autres Informations

Centres d'intérêt

Téléconseiller :

- Prise de commande : 3 suisses.
- Banque en ligne : Cofidis.

Téléconseiller :

- Mutuelle santé / IJH.

Téléconseiller :

- Energie renouvelable.

Gérant de Société de service : (Société de service : nettoyage, gardiennage, Livraison)

- Assurer l'exploitation du produit de service.
- Réaliser les actions commerciales de la société à fin de promouvoir les ventes.
- Recruter les collaborateurs et les former sur le produit de service.
- Optimiser le portefeuille clientèles.
- Assurer le management administratif (Comptabilité, trésorerie, Facturation, paie du personnel, suivi bancaire, etc. ...).
- Planifier les tâches hebdomadaires des actions de services.

Chef d'agence :

- Garantir le bon fonctionnement du service postal au sein de l'agence.
- Optimiser le portefeuille de l'agence.
- Augmenter le chiffre d'affaire de l'agence.
- Assurer le management du personnel.
- Assurer la comptabilité de l'agence.

Chef de Service Commercial :

- Manager les chefs des cellules commerciales.
- Prospector les nouveaux clients.
- Participer aux journées d'animation commerciales.
- Elaborer les tableaux de bord de performances hebdomadaires et mensuelles.
- Planifier les inventaires de fin d'année dans les agences.

2003 - 2006

DEA Universitaire

Obtenu avec mention : BIEN

IFID | Tunisie

ASSURANCE ET CRÉDIT

1994 - 1998

MAÎTRISE Universitaire

Obtenu avec mention : BIEN

FACULTÉ DE DROIT ET DE SCIENCE POLITIQUE DE TUNIS | Tunisie

DROIT DE L'ENTREPRISE

1993 - 1994

Bac Lettre

Lycée Bab jedid Tunis.

Formation et Séminaire : Gestion des Projets / Gestion de production / Lean Management / Résolution des Problèmes / Marketing digital.

Mission à l'étranger dans le cadre professionnel : En France (Réunions clients, pilotage transfert projet, séminaires et formations)

Mobilité : Internationale.

Permis De conduire Type B

Les nouvelles techniques innovantes / association associative et sportive.

