

Mohamed Ali Touil

A PROPOS DE MOI

Curieux, passionné et prudent, je suis préoccupé par le travail bien fait. Positif et volontaire, je veux toujours apprendre, évoluer, progresser et essayer toujours d'améliorer l'existant. Les défis sont ma zone de créativité.

J'aime le travail d'équipe qui se déroule selon des calendriers et autour d'objectifs bien définis.

CONTACT



+216 22 908 423



Zone 18 Zouila Mahdia



touildali14@gmail.com



[Linkedin.com/ Mohamed Ali](https://www.linkedin.com/in/Mohamed Ali)



EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Août 2019– December 2020 | Intégrateur de contenu | Bigdeal | (www.bigdeal.tn)

- Créer le code du site de manière à ce que celui-ci soit durable et réutilisable.
- Intégrer les différents éléments du deal sur le site.
- S'assurer de la lisibilité du contenu selon les différents navigateurs

Janvier 2017– Juin 2019 | Technicien Data Management | Sartorius Stedim Biotech (www.sartorius-france.fr)

- Gérer les données liées aux produits finis (dispositifs médicaux) sur le système ERP « SAP » : étiquettes, nomenclatures, routing et mode opératoire pour 3 sites de production (Tunisie, France et USA)
- Valider les données du produit après les dessinateurs.
- Préparer les documents et les outils nécessaires pour la production pour chaque produit.
- Participer au transfert des tâches méthodes en France vers le service Data Management en Tunisie pendant 2 mois.
- Traiter les anomalies rencontrés par la production.
- Suivre l'état d'avancement des projets, en France pour avoir connaissances des charges, des blocages et d'autres informations à partager s'ils existent.
- Planifier les charges de l'équipe (composée de 9 personnes).
- Gérer les indicateurs de performance et de la qualité de l'équipe.
- Créer les instructions qui définissent le flux de travail.
- Former les nouveaux recrues.

Juin 2016– Décembre 2016 | Agent Commercial | Société Changuel Industrielle ASSALA (www.tunisie-actualite.com)

- Gérer un portefeuille de clients.
- Promouvoir l'offre de services ou de produits dont ils ont la charge.

Octobre 2014– Mai 2016 | Agent Commercial | Clim Énergies

- Rendre visite les clients pour présenter et promouvoir les produits ou services.
- Conduire les négociations commerciales pour stipuler les contrats de vente.
- Faire en sorte que les négociations mènent à l'achat du bien ou du service proposé.



DIPLOMES ET FORMATIONS

2014 : Licence Appliquée en Electronique, Electrotechnique et Automatique (LA-EEA)
Licence Appliquée en Electronique, Electrotechnique et Automatique (LA-EEA)
2011 : Baccalauréat en Science Technique
Lycée Ibn Sina Mahdia



STAGES

Février 2014– Mai 2014 | Stage fin d'étude | AMS (www.ams-entreprise.com)

Février 2012– Mai 2012 | stage d'observation | Centrale Laitière de Mahdia (www.vitalait.net)



FORMATION PROFESSIONNELLE

Janvier 2021– Mai 2021 : GO MY CODE
Formation Full Stack JavaScript
MongoDB, Express, React and NodeJs



COMPETENCES

SIEMENS-STEP7, VISIO, VHDL, C++
HTML, CSS, JavaScript

ERP : SAP

Maîtrise de systèmes d'exploitation et outils bureautique : Word, Excel, power point...



LANGUES

Français

Anglais

Arabe