



Abdel-Moutalib ANBAR

35 ans – Marié – Nationalité Française

7 rue Aristide Briand 74100 Ambilly/FRANCE

anbarabdel@gmail.com

+33 (0)6.48.05.59.58 Permis auto, véhiculé

MES QUALITES

Bonne capacité d'adaptation – Esprit d'équipe – Dynamique – Autonome – Sens du service – Bonne aisance relationnelle – Fait preuve d'empathie et de diplomatie

FORMATION

2008 - 2010 : Formation au métier d'enseignant à l'Institut de Formation des Maîtres

2004 - 2005 : **Licence Professionnelle Distech** (spécialité distribution, management et gestion de rayon)

2001 - 2003 : **BTS Force de Vente**

1998 - 2001 : **Baccalauréat action et communication commerciales**

MISSIONS ET COMPETENCES

Comme conseiller de vente

- Accueillir le client, identifier ses besoins et le conseiller sur les produits et services
- Effectuer les opérations d'encaissement
- Réceptionner les marchandises, les produits et contrôler la conformité de la livraison
- Préparer la mise en rayon des produits, des articles et les installer en magasin ou sur un stand
- Effectuer le rangement et l'approvisionnement des rayons, de la réserve (réassort, retrait des produits défectueux, ...)
- Effectuer l'entretien et le nettoyage de l'espace de vente et des produits en rayon

Comme manager/responsable commercial

- Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnement et établir les commandes
- Vérifier la livraison de marchandises, contrôler les produits, organiser et superviser leur stockage
- Adapter le plan d'implantation des articles selon le chiffre d'affaires, les opérations commerciales et contrôler la mise en rayon
- Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements
- Mettre en place les opérations commerciales selon les marges, le chiffre d'affaires et les prévisions
- Coordonner l'activité d'une équipe

Comme formateur de gestion/vente

- Enseigner les savoirs professionnels et les techniques de vente
- Evaluer les connaissances des apprenants
- Suivre et conseiller les apprenants dans l'organisation du travail personnel
- Rechercher des partenaires et développer les relations avec les entreprises, les collectivités

COMPÉTENCES LINGUISTIQUES

- **Anglais** : niveau correct (échange facile / formation en cours afin d'améliorer mon niveau écrit et oral)
- **Espagnol** : assez bon niveau
- **Dialecte marocain** : langue maternelle
- **Arabe littéraire** : assez bon niveau

EXPERIENCES

- Depuis Septembre 2009 :

Maître d'enseignement professionnel option commerce-vente

- Lycée des métiers à Orly
- Lycée professionnel à Annemasse

- Octobre 2006 – Septembre 2008 :

Gérant d'une enseigne de prêt à porter

- Kpyroko, Le Puy en Velay

- Septembre 2004 – Janvier 2006 :

Manager commercial

- Géant Casino, Le Puy en Velay

- Mai - Septembre 2004 :

Conseiller commercial

- Auchan, Le Puy en Velay

- Janvier – Décembre 2002

Stagiaire commercial

- Service commercial La Poste
- Concession automobile Toyota
- Idée Télécom

- Janvier 1997 – Décembre 2003 :

Aide gestionnaire et commerciale

- Entreprise familiale ANBAR spécialisée en maçonnerie

CENTRES D'INTÉRÊTS

- Passionné par les nouvelles technologies d'information et de communication
- Passionné par les activités manuelles & bricolage
- Lecture (Marketing, NTIC, économie, droit, stratégie et organisation d'entreprise, politique ...)
- Bénévole auprès de jeunes ados et enfants auprès d'une association socio-culturelle (Soutien scolaire, méthodologie, conseils orientation...)
- Sport (Vélo, natation, foot)

COMPÉTENCES EN INFORMATIQUE

- Bonne maîtrise des outils informatiques et mobiles
- Bonne connaissance de l'environnement numérique et technologique