****

**Mr Chaouchi Farid**

**Adresse : 10, Chemin des Crêtes, El Mouradia**

**Mobile : 0551802560**

**Email : cfarid@yahoo.fr**

Lieu : Alger

Situation familiale : Marié.

**OBJECTIF :**  
• Enrichir mon capital expérience, faire face à de nouveaux défis et de nouveaux challenges.

• Rejoindre une entreprise dont la vision et les défis sont en adéquation avec mes perspectives de carrière.

**PROFIL :**

* Travaille efficacement en équipe.
* Enthousiaste, fiable et ouvert.
* Sens élevé de l’organisation, responsabilité et l’engagement.
* Autonome et orienter solution et résultat.
* Esprit d’initiative.
* Capacité décisionnelle.
* Management de proximité piloté sur la base des points suivants :

**Donner l’exemple, Organiser, Impliquer, Motiver et fédérer**

**FORMATIONS ET DIPLÔMES :**

1994 – 2000 : Ecole de formation en Techniques de Gestion (en collaboration avec l’institut de formation européen et de coopération – IFEC

***Ingénieur d’affaires (option commerce international)***

**EXPERIENCES PROFESSIONNELLES :**

   

**Directeur des ventes flotte Kia Al Djazair**

Février 2017 à ce jour

**Objectifs :**

**Management :** pilotage de la direction des ventes flotte.  
**Gestion :** mise en place des objectifs, animations de la force de vente, mise en place des tableaux de bord.  
**Stratégie :** Approche par segment, identifier les opportunités et les zones de prospections adéquates pour le développement du business entreprise.

**Missions :**

- Manager, Animer, coacher et superviser le travail des équipes.

- Fixer les objectifs et mise en place des tableaux de bord.

-  Assurer une veille commerciale et concurrentielle, tendance du marché.

- Définir des orientations stratégiques.

- Analyser les résultats et prendre les mesures correctives.

- Accompagner les vendeurs sur les négociations stratégiques.

- développer le business après vente via les ventes flotte.

- Mise en place d’un plan de formation selon les besoins.

- Recruter en fonction des besoins et des profils.

- Développer les compétences et définir des plans de carrières.

**Directeur commercial & marketing Hyundai Motors Algérie**

Août 2016 à Décembre 2016

**Objectifs :**

**Management :** pilotage de la direction commerciale.  
**Gestion :** mise en place des objectifs, animations et tableau de bord.  
**Stratégie :** Approche par segment suivant la concurrence directe, identifier les opportunités commerciales et relancer les ventes flottes.

**Missions :**

- Manager et superviser le travail des équipes.

- Fixer les objectifs et mise en place des tableaux de bord.

- Animation du réseau distributeur de la marque.

-  Assurer une veille commerciale et concurrentielle, tendance du marché.

- Définir des orientations stratégiques.

- Etablir un suivi des performances du réseau et la rentabilité commerciale

- Mise en place d’un plan de formation selon les besoins.

- Recruter en fonction des besoins et des profils

- Animer les vendeurs flottes, planning, reporting.

- gestion des approvisionnements et stock.

- suivi logistique (gestion des parcs, transit..).

- suivi de la relation avec le constructeur ( suivi des commandes usine, prix, produit…)

**Sales Manager Mitsubishi Motors**

Juillet 2012 à Juin 2016

**Objectifs :**

**Management :** pilotage de la direction commerciale.  
**Gestion :** mise en place des objectifs, animations et analyse de l’activité.  
**Stratégie :** Approche par segment, identifier les opportunités commerciales et reconquête du parc flotte.

**Missions :**

- Manager l’équipe commerciale (back et front office).

- Fixer l’objectif commercial en corrélation avec la politique de marque.

- Animation commerciale du réseau de la marque.

-  Assurer une veille commerciale et concurrentielle permettant d'identifier les futures opportunités de croissance.

- Définir l’approche commerciale et l’étendre au réseau distributeur

- Etablir un suivi des performances du réseau et la rentabilité commerciale

- Mise en place d’un plan de formation selon les besoins.

- Recruter en fonction des besoins et des profils

Etablir un règlement des ventes annuel qui précise les éléments d’organisation et de rémunération.

- Animer les vendeurs flottes, planning, reporting.

**Autre mission :** Participation au lancement de la succursale d’Oran (3S)

* Suivi des travaux et mise en place.
* Elaboration de l’organigramme et recrutement.
* Elaboration du plan d’action, définition des objectifs, mise en place des animations et tableau de bord.
* Pilotage du lancement de l’activité sur une période de 3 mois.

**Responsable des ventes entreprises Filiale Renault Algérie**

Janvier2011 à mars 2012

**Objectifs :**

**Management :** pilotage de la force de vente.  
**Gestion :** mise en place des objectifs, animations et analyse de l’activité.  
**Stratégie :** développement les zones de prospections et élargir le porte-feuille client par segment.

**Missions :**

- Encadrer l’équipe commerciale.

- Animer les rapports des ventes.

- Etablir et analyser le budget et les objectifs commerciaux

- Evaluer le potentiel commercial et développer son portefeuille clients

- Etablir un règlement des ventes annuel qui précise les éléments d’organisation et de rémunération

- Recruter en fonction des besoins et des profils.

- Elaborer des plans de formation.

- Répartir l’activité de prospection entre les différents Conseillers Commerciaux.

- Evoluer le business ( C.A ) APV via les conventions proposées aux clients fleet.

**Responsable des ventes flottes. Filiale Peugeot Algérie**

Septembre 2009 -2010

**Objectifs :**

**Management :** pilotage de la force de vente.  
**Gestion :** mise en place des objectifs, animations et analyse de l’activité.  
**Stratégie :** développement les zones de prospections et élargir le porte-feuille client par segment).

**Missions :**

- Encadrer l’équipe commerciale.

- Fixer les objectifs.

- Animer les rapports des ventes.

- Etablir et analyser le budget et les objectifs commerciaux.

- Evaluer le potentiel commercial et développer son portefeuille clients.

- Etablir un règlement des ventes annuel qui précise les éléments d’organisation et de rémunération.

- Recruter en fonction des besoins et des profils.

- Elaborer des plans de formation.

- Répartir l’activité de prospection entre les différents Conseillers Commerciaux.

- Evoluer le business APV via les conventions proposées aux clients fleet.

**Chef des vente set responsable des ventes Diplomatiques**

**Filiale Peugeot Algérie**

Nov2006–Dec2009

**Objectifs :**

**Management :** pilotage du back et front office  
**Gestion :** mise en place des objectifs, animations et analyse de l’activité.

**Missions :**

- Organiser l’activité Véhicules Neufs.

- Relayer les actions commerciales de la Marque Peugeot auprès de la force de vente.

- Organiser le hall d’exposition (véhicules, PLV…)

- Etablir et analyser le budget et les objectifs commerciaux.

- Animer les rapports des ventes.

- Evaluer le potentiel commercial et développer son portefeuille clients.

- Etablir un règlement des ventes annuel qui précise les éléments d’organisation et de rémunération

- Recruter en fonction des besoins et des profils.

- Elaborer des plans de formation.

- Fixer les objectifs.

- Gérer le stock de Véhicules Neufs

**CONNAISSANCE LANGUISTIQUE:**

Arabe : parlé et écrit.

Français : Parlé et écrit (excellente maîtrise)

Anglais : Parlé et écrit (bonne maîtrise)

**INFORMATION EXTRA – PROFESSIONNELLES :**

20 années de pratique de handball de haut niveau, participation a des compétitions nationales, continentales (championnat d’Afrique et coupe Arabe) et internationales.

Plusieurs titres aux niveaux national et continental.

Investissements boursiers sur le net (capital investissement), flight simulator (simulateur de vol).

   