info-round-button (1).png **Mounir GUELLIL**

**EXPÉRIENCES**

**05.07.2017 – À ce jour ( 07 mois )**

**Commercial (Itinérant)**

*EURL HAUTE CLASSE COSMETIQUE*

Bordj El Kiffan, Alger

- Gestion d’un portefeuille de 150 clients *( Parfumeries ; Parapharmacies ; Magasins de cosmétiques ; Supermarchés )*

- Proposition et argumentation d’un plan de tournée

- Gestion de la relation client à travers le face to face et le phoning

- Elaboration de bons de commande en adéquation avec la stratégie de vente

- Exécution des plans d’actions spéciaux et opérations commerciales

- Exécution des plans de marchandising

- Gestion du matériel promotionnel

- Prospection de nouveaux clients

- Collaboration transverse *( Recouvrement ; Logistique )*

- Reporting d’activité *( Utilisation d’un CRM sur tablette )*

**22.03.2016 – 06.10.2016 ( 07 mois )**

**Responsable boutique**

*SARL FLORMAR COSMETICS*

Centre Commercial Bab Ezzouar, Alger

- Mise en place de l’organisation du travail sur le point de vente

- Management d’une équipe *( 7 vendeurs, 1 Adjoint manager )*

- Animation de l’espace de vente

- Gestion de la relation client

- Gestion de la caisse

- Gestion des approvisionnements

- Gestion des stocks

- Gestion administrative du point de vente

- Collaboration avec les différents départements *( RH, logistique, Marketing )*

- Reporting à la direction générale

**02.12.2012 – 28.02.2016 ( 02 ans et 03 mois )**

**Assistant Commercial**

*EURL HAUTE CLASSE COSMETIQUE*

Bordj El Kiffan, Alger

- Gestion des approvisionnements

- Elaboration des bons de commande

- Réception des produits

- Répartition des stocks *(Gros & Détail)*

- Saisie des commandes clients *(Gros et Détail)*

- Saisie des factures

- Saisie des bons de livraison

- Management d’une équipe *( 4 manutentionnaires, 2 livreurs )*

- Utilisation d’un logiciel de gestion SAGE

**20.10.2011 – 31.10.2012 ( 01 an )**

**Acheteur Démarcheur**

*AMEYAR WALID ;Vente Produits Cosmétiques*

Bab Ezzouar, Alger

- Sélection des fournisseurs

- Validation des conventions et des offres

- Gestion des approvisionnements

- Analyse des rotations des produits

- Analyse des niveaux des stocks des produits

- Conseils stratégiques pour les équipes de vente

- Utilisation d’un logiciel de gestion d’un point de vente

**Commercial**

**CONTACT**

info-round-button (1).png

telephone (1).png

send-mail.png

placeholder.png

**+213 551 497 100**

[**guellil.ml@gmail.com**](mailto:guellil.ml@gmail.com)

**Bab Ezzouar, Alger**

info-round-button (1).pnginfo-round-button (1).pnginfo-round-button (1).pnginfo-round-button (1).pnginfo-round-button (1).pnginfo-round-button (1).png

***M. L. GUELLIL***

**CORDIALEMENT**

Orienté résultat

Organisé et sérieux

Collabore efficacement

**ATOUTS PROFESSIONNELS**

Techniques de ventes

Techniques de communication

Lancement de produits

Gestion d’un portefeuille clients

Gestion de la relation clients

Veille concurrentielle

Gestion du temps

Reporting d’activités

Gestion des stocks

Technologie mobile et informatique

**COMPETENCES**

**Arabe  :** Langue maternelle

**Français :** Compétences professionnelles

**Anglais   :** Communication basique

**Autres  :** Le silence ; Le sourire ; La gestuelle

**LANGUES**

**2010 – 2012**

**Ingénieur d’Affaires**

*Paris Graduate School of Management*

**2008 – 2010**

**Technicien supérieur en sciences de gestion**

*Institut International de Management*

**EDUCATION**

**Nom et prénom  :** GUELLIL Mounir Lotfi

**Sexe :** Masculin

**Date de naissance  :** 01.09.1989

**Age  :** 29 ans

**Situation familiale  :** Célibataire

**Nationalité  :** Algérienne

**ETAT CIVIL**