***ASMA MESSAOUDI***



N°6, BT B2 Cité les rosiers Mohammadia

Alger, Algérie

Mobile : 0550 66 94 94

Email : asmamessaoudi@hotmail.fr

**INFORMATIONS PERSONNELLES**

Situation familiale : Mariée

Nationalité : Algérienne

Née le : 12 mai 1987

A : Hussein Dey -Alger -

**ETUDES ET FORMATION**

**UNIVERSITE D’ALGER 3 2016/2018**

Diplôme : Master 2 en science commerciale

Spécialité : Comptabilité

**UNIVERSITE D’ALGER 3 2009/2013**

Diplôme obtenu : Licence en science commerciale

Spécialité : Finance et comptabilité

**ECOLE SUPERIEURE DE GESTION ESG Mars 2017**

Attestation de formation en Techniques de négociation des achats avec les fournisseurs

**ECOLE D’INFORMATIQUE ROYAL SCHOOL du 07/ 07/2014 au 07/01/2015**

Diplôme obtenu  : ATTESTATION DE QUALIFICATION EN BUREAUTIQUE :

Excel – Word - Power Point

**STAGES**

**NAFTAL District Commercialisation du 15/01/2012 au 15/07/2012**

Département : finance et comptabilité

**EXPERIENCE PROFESSIONNEL**

**NUMIDIS SPA**

Poste : Acheteur

Date : 08/07/2018 à ce jour

**Activités principales :**

Veille et prospection du marché :

• Analyser les marchés des produits du portefeuille à partir d’études de marché ainsi que leurs statistiques de vente au sein de l’enseigne pour connaître les tendances de la demande.

• Se documenter de façon approfondie sur les produits du portefeuille de façon à en avoir une connaissance très fine.

• Connaître l’éventail des produits du portefeuille existant sur le marché, aussi bien au niveau national que régional ou local, et même international.

• Suivre de façon régulière l’offre de nouveaux produits (visite de salons, publications spécialisées, veille concurrentielle…).

Définition de la politique d’achats :

• Choisir les assortiments à acheter.

• Déterminer les quantités pour chaque produit, un calendrier des achats et les marges attendues (en lien avec la stratégie de l’entreprise).

* Négocier les contrats commerciaux selon des objectifs de coûts, délais et qualité.

Prospection et consultation des fournisseurs, négociation des conditions d’achat :

• Rechercher les fournisseurs pour les produits à acheter.

• Retenir les meilleures offres et négocier les prix avec les fournisseurs en tenant compte de tous les déterminants de la commande : quantité, délais et conditions de livraison, conditions financières accordées.

• Elaborer les contrats (éventuellement des accords-cadres) avec les fournisseurs.

• Transmettre les contrats signés aux services commerciaux et d’approvisionnement.

• Résoudre les [litiges](https://www.lsa-conso.fr/litiges/) commerciaux et financiers.

Suivi des ventes

• Suivre et analyser les ventes afin de modifier éventuellement les implantations en magasin, de faire évoluer les opérations commerciales (en lien étroit avec les points de vente).

• Calculer, suivre et analyser les marges.

• Effectuer le reporting des résultats de l’activité à la hiérarchie.

Négociation des conditions marketing :

* Retenir les meilleures offres promotionnelles concernant les catalogues.
* Négocier les différentes types d’activation au niveau du magasin (dégustation ; jeux et goodies ; Cook show, théâtralisation).
* Négociation des offres non communiquées.
* Préparation des plans d’occupation du sol des offres fournisseurs retenues.
* Négocier les différents aspects liés au merchandising, part de linéaires produits ; habillage tête de gondoles et rayon ; publicité sur les lieux de vente (PLV) ; affichage urbain et spot radio.

**HDA – HYPER DISTRIBUTION ALGERIE**

**CARREFOUR ALGERIE**

Poste : Acheteur

Date : du 05/12/2016 au 07/06/2018

**SARL CIMA MOTORS**

Poste : Conseillère Commerciale

Date : du 01/12/2014 au 28/09/2015

* Prospecter, accueillir et fidéliser une clientèle de particuliers et de professionnels.
* Ecouter, analyser, anticiper les besoins de la clientèle pour lui proposer le véhicule, les services (assurance et contrat d’entretien) et les produits adapter.
* Etablir le bon de commande, le suivi de la commande sur logiciel, ainsi que facturation et recouvrement.
* Finaliser la procédure de vente par la remise des dossiers d’immatriculations aux clients.

**CONNAISSANCES LINGUISTIQUES**

ARABE : Bon en écrit et parlé ;

FRANCAIS : Bon en écrit et parlé ;

ANGLAIS : Niveau intermédiaire.

**DIVERS**

**Sport :** Volley Ball « Ex-athlète d’élite » ;

**Esprit** : Dynamique, préfère l’esprit d’équipe et le sens de l’organisation ;

**Permis**: Permis de conduire Catégorie B.