



Nizar LADJIMI

Nationalité : Tunisienne  
38300, France  
Disponibilité : Novembre 2021  
Permis B / **QUADRILINGUE**  
Date de naissance : 11 / 12 / 1994

COMPETENCES

- Travail en équipe Ambitieux
- Autonome
- Sens de la communication
- Capacité d’adaptation

CONTACT

nizarladjimi@gmail.com  
+33 7 80.54.23.84  
France  
[www.linkedin.com/in/lajimi-nizar-5421151a2](https://www.linkedin.com/in/lajimi-nizar-5421151a2)

PRESENTATION

Étudiant en Management International, ma carrière professionnelle a concrètement débuté à l'international en Allemagne, avec deux expériences simultanées dans la communication et marketing, pleines de succès

Désormais, je suis revenu en France pour des raisons personnelles avec la volonté de m'installer sur le long terme dans la région lyonnaise pour ainsi continuer à développer mes compétences dans le développement d'affaires d’industries innovantes

MES EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Assistant logistique

SIMON HEGELE, GESELLSCHAFT FÜR LOGISTIK UND SERVICE MBH / 3100 employés / Fournit des services logistiques/propose des emballages, des pièces détachées, la gestion de la sécurité de la chaîne d'approvisionnement et des services à valeur ajoutée

Janvier 2020 à février 2021 Karlsruhe – Allemagne CDD

- Gérer des réceptions et expéditions
- Éditer des documents de transport et de livraison
- Mettre en place et supervision d'inventaires



Assistant de Produit marketing

BEON GMBH & CO. KG / 4 00 employés / Distribution multimarques de pièces détachées, d'accessoires, de consommables, de pneus et de fournitures d'atelier

Juin 2019 à décembre 2019 Karlsruhe (Allemagne) CDD

- Effectuer de la **prospection** et de l'**emailing**
- Approcher de nouveaux réseaux de distribution
- Effectuer des **analyses de marché**
- Benchmarking** et de la **veille stratégique**



Chargé administratif et clientèle B2B

BIAT BANK / 2 063 employés - Établissement bancaire / Direction centrale des opérations internationales sur le financement du commerce extérieur

Juin 2018 à septembre 2018 Sousse (Tunisie) Stage



- Accueillir, conseiller et effectuer le suivi à la clientèle locale et internationale
- Participer aux procédures bancaires sur le financement du commerce extérieur concernant les moyens de paiements (Crédit documentaire, remise documentaire, transfert...)
- Domicilier les titres de commerce extérieur, exécuter des messages SWIFT

Responsable du magasin

SATURN/ / 100 employés / **Activités commerciales**

Juin 2017 à septembre 2017 Karlsruhe (Allemagne) Stage



- Accueillir les personnes
- Enregistrer la vente d'un article
- Encaisser le montant d'une vente
- Proposer un service complémentaire à la vente
- Recueillir l'avis et les remarques d'un client
- Réaliser le comptage des fonds de caisses



FORMATIONS

Bachelor Management et Business International Management stratégique

- Supply Chain Management, International Marketing, Business analytics, Project management, Information management, Brand Management.

ESDES School of Business and Management Lyon (France) 2021



Bachelor International Management and Marketing

- Administration des affaires, économie, gestion de la communication statistiques, gestion des marchés, Droit, analyse financière, comptabilité, Marketing.

University of applied sciences Mittweida Karlsruhe (Allemande) Septembre 2017 à Mars 2021



★★★★★★★★ europa campus

Baccalauréat scientifique

Lycée Pilote des Élités Sousse (Tunisie)  
Septembre 2009 à juin 2013



COMPÉTENCES

Entrepreneurial

- Élaborer un Business Model rentable ★★★★★☆
- Identifier des opportunités ★★★★★☆
- Savoir prendre des risques tout en les minimisant ★★★★★☆
- Mettre à l'épreuve une grande force de travail afin de parvenir à ses objectifs ★★★★★☆

Commercial

- Prospecter et relancer la clientèle ★★★★★☆
- Négocier avec les partenaires et clients afin de conclure ★★★★★☆
- Définir les besoins et les attentes des clients afin de présenter l'offre adéquate ★★★★★☆

Service clientèle

- Trouver des solutions face aux mécontentements des clients ★★★★★☆
- Assurer un suivi clientèle afin de satisfaire pleinement le client ★★★★★☆
- Fidéliser le client en lui montrant un fort sentiment d'importance ★★★★★☆

Marketing stratégique

- Analyser des marchés ★★★★★☆
- Community management ★★★★★☆
- Benchmarking ★★★★★☆
- Établir une liste de prix ★★★★★☆
- Élaborer des outils marketing (Oche technique, brochure...)
- Effectuer de la veille stratégique ★★★★★☆

Langues

- Français ★★★★★★
- Anglais ★★★★★★
- Allemande ★★★★★★
- Arabe ★★★★★★

Informatique

- Pack Office ★★★★★☆
- InDesign ★★★★★☆
- HTML/CSS, SQL ★★★★★☆

LOISIRS

Lectures

- Les secrets de l'Immobilier - Charles Morgan
- Winning - Jack Welch

Sorties

- Entre amis, After work

Voyages

- Qatar, Italie, France, Allemagne, Turquie, Iran, Égypte...

Sport

- Football : Pratiqué pendant 5 ans au plus haut niveau tunisien
- Tennis : Pratiqué pendant 5 ans
- Basketball