|  |  |
| --- | --- |
|  **PROFILE** Brahim est un professionnel dévoué trilingue du marchandising et du marketing, capable de planifier et de développer les stratégies de distribution des produits. Il possède des compétences naturelles pour établir, maintenir et développer des relations étroites avec différents profils d'acheteurs afin de soutenir les objectifs de vente globaux. Il a fait ses preuves dans la gestion de territoires concurrentiels en prévoyant les tendances, en planifiant les niveaux de stock et en surveillant les performances. Il a enfin de grandes capacités d'analyse et de reporting.**CONTACT**PHONE:+216 55 720 982E-MAIL :Bourogaa.brahim@yahoo.comWEB : http://www.linkedin.com/in/brahimbourogaa  | Ibrahim Bourogaa **Merchandising | Customer Relationship Management |** **Trade Marketing | Marketing | Communication |**  **Problem-solving | Strategic thinking | Industry knowledge |****FORMATION ET CERTIFICATIONS** :**2022 : Premiers secours en santé mentale certifiés : Adultes (**par EnsaSwitzerland**)****2010 : Maitrise en hautes études commerciales : Marketing (**Institut des hautes études commerciales : SFAX TN)**2005 : Lycée - Sfax, Tunisie (**Baccalauréat en sciences de gestion et économie)**CARRIERE PROFESSIONNELLE:** **Regional Trade Marketing Supervisor :** **Japan Tobacco International | JTI** **Secteur couvert : Sousse, Sfax & les principales villes du Sahel et du Sud****03/2018- to 03/2023:**Encadrement et gestion d'une équipe de 4 merchandisers* Planification et développement des itinéraires de marchandisage qui optimisent les visites, les plans d'action et les interventions
* Choix des meilleurs emplacements pour installer nos enseignes et abris pour une meilleure visibilité marketing
* Suivi des clients clés et des produits phares
* Lancement d'actions marketing : 121 activations commerciales en point de vente
* Supervision d'un programme de fidélisation des clients en leur faisant appliquer les meilleures pratiques de l'entreprise.
* Gestion des articles promotionnels, y compris la sélection et l'inventaire
* Préparation de 2 types d'événements privés : événements clients et événements consommateurs
* Développement du portefeuille clients B2B et B2C
* Rapports, prévisions et analyse des KPI
* Développement du plan d'action
* Intelligence et surveillance concurrentielle et strategique
* Consolidation des études de marché et contrôle des résultats
* Allocation des ressources (humaines, financières, ...) pour les études de marché
* Gestion d'équipe
* Prospection de clients
* Conseil et assistance pour la réalisation de plans stratégiques et marketing
* Développement commercial

**Regional Merchandiser :** **Japan Tobacco International | JTI** **Secteur couvert : Sfax & les principales villes du Sud****07/2012- 03/2018**  Augmentation des ventes chaque année et réalisation d'une croissance de 300% en 2016 (par rapport à 2015), et prise en charge de la géstion des hôtesses lors des événements promotionnels en intérieur/extérieur. * Rend compte au superviseur national et agit en tant que marchandiseur régional au sein d'une équipe de 9 personnes au total.
* Planification et développement de stratégies de marchandisage qui allient entre les attentes des clients et les objectifs de l'entreprise.
* Analyse des chiffres de vente, des réactions des clients et des tendances du marché pour anticiper les besoins en produits et planifier les gammes/stocks de produits.
* Maximisation des ventes des clients et affichage approprié des produits dans leurs magasins/zones commerciales.
* Planification de disposition pour les magasins, et maintien des étagères et des stocks de magasin.
* Monitoring des mouvements de stock et considération de l'augmentation de l'approvisionnement, des promotions, des liquidations, etc.
* Construction de relations client constructives et collaboration avec les partenaires pour construire un pipeline.
* Surveillance des meilleures pratiques de l'industrie et analyse des stratégies des concurrents sur les marchés locaux.
 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Technical Solution Representative | Level 4** **Hewlett Packard Enterprise | HPE****Markets covered: Global markets****05/2011- 06/2012**Considéré comme un représentant technique compétitif, dépassant les attentes prévues au sein d'une équipe de 12 personnes (avec une moyenne de résolution de cas de 50/60, supérieure à la moyenne de l'équipe de 30/40).* Travaillant de manière indépendante tout en utilisant le protocole standard lorsque cela est nécessaire pour répondre aux problèmes des clients.
* Faisant preuve de jugement modéré pour compléter le processus établi.
* Résolvant des problèmes techniques modérés à plus difficiles (logiciels - gestion de l'accès des utilisateurs finaux) à partir des contacts entrants des clients et des systèmes de notification proactive.
* Répondant aux questions de service, de produit, techniques et de relations avec les clients sur des sujets tels que les fonctionnalités, les spécifications, les réparations, les pièces et les options, en fonction des droits des clients.
* Assistant de manière proactive les clients à éviter ou à réduire l'occurrence de problèmes.
* Participant à des projets d'amélioration des processus ou de la qualité.
 |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| English |  100%  |
| French |  100%  |
| Arabic |  100%  |
|  |  |

 |