

YOUSSEF SAYADI

CV - DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING

PROFIL

OUVERT D'ESPRIT - DYNAMIQUE - CRÉATIF - ORGANISÉ - MOTIVÉ - SENS DE L'ÉCOUTE

9 ANS D'EXPERIENCES DANS LE DOMAINE DE L'AGROALIMENTAIRE (EN B TO C ET B TO B). 3 ANS EN TANT QUE DIRECTEUR MARKETING ET 6 ANS EN TANT QUE DIRECTEUR COMMERCIAL. MAÎTRISE DES DIFFÉRENTES TECHNIQUES DE VENTE ET DU CRM, AISANCE DANS LES RELATIONS PUBLIQUES ET APTITUDES À PILOTER DES ÉQUIPES.

CONTACT



RÉSIDENCE DAR GAMMARTH
1057 - GAMMARTH - TUNISIE



SAYADIYOUSSEF@GMAIL.COM



+216 29 34 38 32

FORMATION

ECOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE DE PARIS

DIPLÔME DU PROGRAMME GRANDE ECOLE,
MAJEURE MARKETING (2009)

INSTITUT DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

MAITRISE EN SCIENCES DE GESTION,
OPTION MARKETING APPLIQUÉ (2005)

LYCÉE TAHAR SFAR SOUSSE

BACCALAURÉAT SECTION MATHÉMATIQUES (2001)

LANGUES

ARABE	■ ■ ■ ■ ■
FRANÇAIS	■ ■ ■ ■ ■
ANGLAIS	■ ■ ■ ■ □
ESPAGNOL	■ ■ □ □ □

COMPÉTENCES

Office	■ ■ ■ ■ ■
Adobe Illustrator	■ ■ ■ ■ □
Adobe Photoshop	■ ■ ■ □ □
Sage commercial	■ ■ ■ □ □

LOISIRS

SURFCASTING
FITNESS

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

DMA WORLDCARE, TUNIS

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT, JUIN 2024 → DÉCEMBRE 2024

- PARTICIPATION À LA CRÉATION DE LA START UP
- GESTION FINANCIÈRE ET OPÉRATIONNELLE DE L'ACTIVITÉ
- DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING DIGITAL
- GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

ETABLISSEMENTS ABDELMOULA, TUNIS

DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING, JANVIER 2014 → NOVEMBRE 2023

- GESTION DU PORTEFEUILLE CLIENTS LOCAL ET EXPORT: DE LA PROSPECTION À LA CONCRÉTISATION DE LA VENTE.
- ÉTABLIR LES PRÉVISIONS DE VENTES MENSUELLES .
- MISE EN PLACE ET SUIVI DES TABLEAUX DE BORD
- ÉTABLISSEMENT DES RAPPORTS D'ACTIVITÉS PÉRIODIQUES
- SUPERVISION ET OPTIMISATION DU SYSTÈME D'ÉCOUTE CLIENT
- MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE ET LOGISTIQUE
- ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING:
ORIENTATIONS COMMERCIALES, PLAN ANNUEL DES VISITES CLIENTS,
SUPPORTS DE COMMUNICATIONS, VEILLE...

✓ **COMPÉTENCES: MANAGEMENT D'ÉQUIPE, TECHNIQUES COMMERCIALES, TECHNIQUES DE NÉGOCIATIONS, CRM**

GROUPE MZABI (SEEM, SOPREM, TUCOGRAS), TUNIS

DIRECTEUR MARKETING, AOÛT 2010 → DÉCEMBRE 2013

- GESTION DU PORTEFEUILLE DE MARQUES DU GROUPE (SABRINE, REGINA, JANNET ..)
- RÉFLEXION ET ÉLABORATION DES CAMPAGNES DE COMMUNICATION
- MISE EN PLACE D'OPÉRATIONS TRADE / ORGANISATION DE SÉMINAIRE
- ÉTUDES DES OPPORTUNITÉS DE SPONSORING ET SUIVI DES ÉVÈNEMENTS
- DÉVELOPPEMENT ET LANCERMENT DE NOUVEAUX PRODUITS
- MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE DE MERCHANDISERS

✓ **COMPÉTENCES: MAÎTRISE DES MÉDIAS, ET DE LA CHAÎNE GRAPHIQUE, TRADE MKG**

LINDT & SPRÜNGLI, PARIS

ASSISTANT TRADE MARKETING ET MERCHANDISING (6 MOIS)

- MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE MERCHANDISING
- DÉVELOPPEMENT DE NOUVEAUX OUTILS MERCHANDISING
- RÉALISATION DE PLANS MERCHANDISING POUR LA FORCE DE VENTE
- ANALYSE DE LINÉAIRE POUR OPTIMISER LES PLANS MERCHANDISING

RECKITT BENCKISER, PARIS

ASSISTANT CHEF DE PRODUIT (6 MOIS)

- GESTION QUOTIDIENNE DE LA MARQUE: ANALYSES DES VENTES, VEILLE
- MISE EN PLACE OPÉRATIONNELLE DE NOUVEAUX PACKAGINGS, PROMOTIONS

PSA - PEUGEOT CITROËN, PARIS

ASSISTANT CHEF DE MARCHÉ (1 AN)

- PARTICIPATION À L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE PRIX/PRODUIT, BENCHMARKING
- CONSTRUCTION ET CONTRÔLE DES GAMMES COMMERCIALES