

Mohamed Amine TOUJ

Responsable Commercial



✉ mohamedaminetouj@gmail.com



B



22 06 89 00



Cite Elsaha corniche Bizerte
7000

Formation

❖ 2010

Maîtrise en Hautes Etudes Commerciales
I.S.C.C.B : Institut Supérieur de Commerce et de
Comptabilité de Bizerte

❖ 2005

Baccalauréat Economie Gestion
Lycée Bach Hamba - Bizerte

Expériences

Professionnelles

➤ **Responsable Commercial - Tunisie Sucre - Gouvernorat de Bizerte, Tunisie** **Juillet 2019 – Aujourd’hui :**

Mission : Gérer le portefeuille clients marché Local

- Assurer le suivi commercial et administratif
 - Assurer l'écoute client et la partager avec les autres services en vue de garantir la satisfaction totale du client.
 - Gestion des ventes dès réception des commandes et jusqu'à la livraison des Produits.
 - Gestion de la trésorerie à court et moyen terme
 - Relation avec les banques
 - Assurer les reporting
- ### ➤ **Responsable Administration des ventes Almes Mateur - Poulina Groupe Holding** **Janvier 2018 – Juin 2019 :**
- Effectue le traitement administratif des commandes depuis leur réception jusqu'à la livraison chez les clients.
 - Etablir le plan directeur de production PDP (hebdomadaire et mensuel).
 - Servir d'interface entre les clients et les équipes internes (production, planification, commerciale...) ainsi que les prestataires externes.
 - Gestion des ventes dès réception des commandes et jusqu'à la livraison des Produits.
 - Définition des conditions de vente avec des clients et rédaction de compte-rendu au Directeur des ventes.
 - Définition des procédures administratives de traitement des commandes.
- ### ➤ **Responsable d'agence| Essilor - SIVO Commerciale – Leader de la distribution des verres et des lentilles sur le marché Tunisien** **Juin 2012- Décembre 2017 :**
- Diriger une équipe de commerciaux, de magasiniers et des livreurs.
 - Remplir l'objectif marketing et commerciaux fixés par la direction (CA, Positionnement).
 - Assurer la promotion des produits et conseiller la clientèle.

- Assurer le service à la clientèle.
- Rendre des comptes à la direction.
- Suivi des stocks (verre, lentille, produit consommable) et coordination avec tous les intervenants pour garantir la disponibilité des stocks adéquats.
- Assurer le recouvrement.
- La mise en place et le suivi des indicateurs permettant de mesurer l'efficacité de l'équipe et de piloter le fonctionnement de l'agence.

➤ **Responsable commercial| Alta café –Société de torréfaction et de distribution du café
Juin 2011-Mai 2012 :**

- Développer une clientèle par un travail de prospection.
- Assurer des visites clients (prospection & courtoisie) et rédaction des comptes Rendus.
- Assurer l'écoute client et la partager avec les autres services en vue de garantir la satisfaction totale du client.
- Assurer les visites pour les recouvrements.
- Développer le chiffre d'affaires sur le périmètre géographique sous charge.
- Assurer le suivi des clients pour identifier leurs besoins et leur proposer des solutions adaptées.

Stages

- Août 2009 : Stage pratique à la direction commerciale de la STIR Bizerte.
- Juillet 2009 : Stage à la direction centrale du produit au sein de la Tunis air Tunis.
- Août 2008 : Stage pratique à la direction commerciale de la STIR Bizerte.
- Août 2006 : Stage pratique à la direction comptabilité de la STIR Bizerte.

Compétences

MS OFFICE (PP,W,XL)



LEADERSHIP

ERP : Quali-pro, MFG ,GRC,
Dataware, Sadcom, Agence light



Ponctuel



Sérieux

Langues

Arabe



Anglais

Français



Personnalité

- capacités d'adaptation aux environnements multiculturels.
- Bonnes capacités de communication