**CURRICULUM VITAE**

**Manel CHAOUENI**



**La mise à disposition de mon savoir-faire et être pour créer de la valeur et accompagner l’organisation dans son développement présente ma finalité professionnelle**

**Avec la triple casquette, business développement, recrutement et management.**

**La réactivité, l’aisance relationnelle, le challenge, la rigueur ainsi que les résultats sont les mots
clefs de ma motivation.**

Né le 20/10/1985 à Tunis

Tel : +216 56 76 71 88

E-mail : manelchaoueni@gmail.com

Permis B (Voiture)

**CURSUS**

* 2010 : licence fondamentale en Marketing obtenue à l’école supérieure des sciences économiques et commerciales (ESSEC)
* 2005 : Baccalauréat Economie et Gestion.

 **Compétences techniques :**

* Capacité d’analyse
* Bon esprit de synthèse
* Des facultés communicationnelles
* Marketing et stratégie d’entreprise
* Maîtrise des outils bureautiques : Outlook, Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint), Bases de données (Access), JIRA
* Capacité de convaincre et vendre
* Connaissance développée des contrats : termes, conditions, et habilité à négocier des termes et conditions standard ou non
* Connaissance développée des règles financières, comptabilité, balances, coût de revient, budget, leasing

 **Compétences fonctionnelle :**

* Sens de l’écoute
* Sens commercial
* Bon relationnel
* Autonome
* Organisée
* Tenace et adaptable
* Sociable
* Rigoureuse
* Sens commercial
* Capacités analytiques
* Flexibilité
* Résistance au stress

**EXPERIENCE PROFESSIONNELLE**

**De Avril 2024 jusqu’aujourd’hui**

 Lieux :**MygaConsulting)**

 Division : **Commercial /Outsourcing**

 Poste : **Responsable BU**

 **Business Manager | Talent acquisition specialist Senior**

Mission :

* Management de 2 RH et une equipe de developpement de 3 personnes: animation, suivi ,formation et développement de l’équipe RH.
* Anticiper les risques et mettre en place des actions préventives et évolutives afin de les gérer
* Animation de la marque employeur sur les réseaux sociaux et mise en place d’actions de communication en collaboration avec le service Marketing et Communication
* Veille concurrentielle (ESN) et sectorielle liés à nos clients
* Pilotage de l’activité commerciale :
* Prospecter, constituer et fidéliser un portefeuille client
* Apporter aux clients de l’entreprise dédiée une réponse à leurs besoins et/ou problématiques administratives et techniques tout en développant les ventes.
* Détecter et analyser des nouveaux besoins clients /partenaires.
* Définir des objectifs commerciaux et élaborer la stratégie à adopter pour les atteindre
* Animer et assurer la prospection commerciale .
* Conduire la négociation commerciale et conclure la vente.
* Gérer la "Business Unit" et en assurer le reporting (comptes de résultat, rentabilité...).
* présentation…).
* L’élaboration (vente) et l’exécution (après-vente) des contrats ainsi que le respect des engagements contractuels bilatéraux,
* Assurer une parfaite cohésion entre les différents intervenants (techniques, marketing, juridiques, opérations, finance, force de vente, etc.)
* Suivre les tendances du marché, faire des benchmarking par rapport à nos services, détecter les changements et les transformer en opportunités.
* Pilotage de l’activité Recrutement
* Management de 2 Talent Recruiters : animation, formation et développement de l’équipe de recrutement
* Animation et déploiement des actions et projets transverse liés au recrutement (organisation de l’équipe, process, fidélisation, cooptation, canaux de sourcing..)
* Suivi des KPI et reporting de l’activité, définition des axes d’amélioration et de la stratégie opérationnelle pour répondre aux enjeux Business
* Participation au Recrutement & Suivi des collaborateurs
* Chasse sur Linkedin et Sourcing sur jobboards
* Conduite des entretiens et évaluation des candidats
* Négociations salariales et closing
* Gestion des contrats et dossiers du personnel
* Intégration des nouveaux collaborateurs et développement de la cohésion des équipes
* Entretiens de période d'essai
* Maîtrise des logiciels
* Maîtriser les logiciels de bureautique (traitement de texte, tableur, Rédiger un reporting régulier faisant suite aux contacts avec le portefeuille des partenaires (plans d’actions, PV, besoins identifiés, etc.)

**Du Janvier 2023 jusqu’au Mars 2024**

 Lieux : **Gramatom (Groupe Orel services)**

 Division : **Commercial /Outsourcing**

 Poste : **Responsable BU**

 **Business Manager | Talent acquisition specialist Senior**

 Mission :

* Pilotage de l’activité commerciale :
* Management de 2 commerciaux : animation, formation et développement de l’équipe commerciale.
* Prospecter, constituer et fidéliser un portefeuille client
* Définir des objectifs commerciaux et élaborer la stratégie à adopter pour les atteindre
* Détecter et analyser des nouveaux besoins client /partenaire.
* Animer et assurer la prospection commerciale.
* Conduire la négociation commerciale et conclure la vente.
* Gérer la "Business Unit" et en assurer le reporting (comptes de résultat, rentabilité...).
* Anticiper les risques et mettre en place des actions préventives et évolutives afin de les gérer
* Développer les compétences de ses collaborateurs
* Pilotage de l’activité Recrutement
* Management de 3 Talent Recruiters : animation, formation et développement de l’équipe de recrutement
* Animation et déploiement des actions et projets transverse liés au recrutement (organisation de l’équipe, process, fidélisation, cooptation, canaux de sourcing..)
* Suivi des KPI et reporting de l’activité, définition des axes d’amélioration et de la stratégie opérationnelle pour répondre aux enjeux Business
* Participation au Recrutement & Suivi des collaborateurs
* Chasse sur Linkedin et Sourcing sur jobboards
* Conduite des entretiens et évaluation des candidats
* Négociations salariales et closing
* Gestion des contrats et dossiers du personnel
* Intégration des nouveaux collaborateurs et développement de la cohésion des équipes
* Entretiens de période d'essai
* Projets transverses
* Soutien sur des sujets stratégiques et structurels liés à la stratégie recrutement de demain
* Animation de la marque employeur sur les réseaux sociaux et mise en place d’actions de communication en collaboration avec le service Marketing et Communication
* Veille concurrentielle (ESN) et sectorielle liés à nos clients
* Maîtrise des logiciels
* Maîtriser les logiciels de bureautique (traitement de texte, tableur, présentation…).
* Apporter aux clients de l’entreprise dédiée une réponse à leurs besoins et/ou problématiques administratives et techniques tout en développant les ventes.
* Assurer le développement commercial et procéder aux actions de fidélisation ou de développement et d’extension.
* Elaboration de stratégie de vente spécifique à chaque compte.
* La négociation directe des variables auprès des clients.
* L’élaboration (vente) et l’exécution (après-vente) des contrats ainsi que le respect des engagements contractuels bilatéraux,
* Assurer une parfaite cohésion entre les différents intervenants (techniques, marketing, juridiques, opérations, finance, force de vente, etc.)
* Suivre les tendances du marché, faire des benchmarking par rapport à nos services, détecter les changements et les transformer en opportunités.
* Développer une stratégie d’identification des besoins et des cibles potentielles ; (clients/partenaires/segments de marché)
* Rédiger un reporting régulier faisant suite aux contacts avec le portefeuille des partenaires (plans d’actions, PV, besoins identifiés, etc.)

**De Avril 2022 jusqu’à Décembre 2022**

 Lieu : **Consult IT**

 Division: **Commercial /Outsourcing**

Poste: **Branch manager /IT Talent recruiter**

 Mission :

* Pilotage de l’activité commerciale :
* Prospection, développement commercial (Mailing, téléphonique …etc.) et identification des besoins pour le recrutement sur besoin.
* Définition et formalisation des besoins en recrutement des partenaires/ clients et/ou prospects et assurer le suivi.
* Référencement auprès de clients grands comptes
* Entretenir des relations commerciales.
* Promotion des talents/compétences auprès des partenaires /client et/ou prospects pour les recrutements sur profils
* Réponse aux appels d'offres.
* Pilotage de l’activité RH :
* Recueil des besoins partenaires et/ou client (Développement PHP,JAVA, JS,Python,.Net,C, C++, Ruby etc../QA fonctionnel ou automatisation/Infrastructure systèmes, réseaux, sécurité, courant DEVOPS/Data engineering, Data scientist)
* Rédaction, Mise en ligne et gestion des offres d’emplois sur les différents jobboards et réseaux professionnels et assurer le suivi
* Mise en place et déploiement des process d’entretiens complets (Sourcing, présélection, pré qualification, entrevues téléphonique et physique , prise de référence , test technique …etc )
* Rédaction des livrables et notes de synthèses
* Suivi des nouveaux recrus (Négociation salariale/contractuelle remise de propositions et signature de contrats
* Coaching, entretiens partenaire et/ou client, Onboarding …etc
* Pilotage de l’activité managériale :
* Développement de compte clients existants : Suivi de portefeuille client détection nouveau besoin – Maintien d’une relation commerciale régulière avec l’ensemble du portefeuille clients.
* Etablissement de scorecards (RH et commercial).
* Gérer l’ensemble des candidatures adressées à l’entreprise.
* Suivi quotidien des collaborateurs dans via des revues de mission et des entretiens annuels.
* Reporting et commentaires réguliers auprès des clients de l’avancement des missions.
* Identification des moyens à mettre en œuvre pour accompagner le consultant dans la gestion et la réussite de sa carrière.
* Gérer les campagnes cooptation.
* Suivi et mise à jour de tableaux de bords et indicateurs d’avancée du recrutement
* Établir des comptes rendus d’activité commerciale
* Participation au développement de la marque employeur
* La gestion des conflits

 **Du Septembre 2019 jusqu’au Mars 2022**

 Lieux : **Gramatom (Groupe Orel services)**

 Division : **Commercial /Outsourcing**

 **Du Novembre 2021 jusqu’aujourd’hui**

 Poste : **Responsable BU**

 Mission :

* Pilotage de l’activité commerciale :
* Management de 2 commerciaux : animation, formation et développement de l’équipe commerciale.
* Prospecter, constituer et fidéliser un portefeuille client
* Définir des objectifs commerciaux et élaborer la stratégie à adopter pour les atteindre
* Détecter et analyser des nouveaux besoins client /partenaire.
* Animer et assurer la prospection commerciale .
* Conduire la négociation commerciale et conclure la vente.
* Gérer la "Business Unit" et en assurer le reporting (comptes de résultat, rentabilité...).
* Anticiper les risques et mettre en place des actions préventives et évolutives afin de les gérer
* Développer les compétences de ses collaborateurs
* Pilotage de l’activité Recrutement
* Management de 3 Talent Recruiters : animation, formation et développement de l’équipe de recrutement
* Animation et déploiement des actions et projets transverse liés au recrutement (organisation de l’équipe, process, fidélisation, cooptation, canaux de sourcing..)
* Suivi des KPI et reporting de l’activité, définition des axes d’amélioration et de la stratégie opérationnelle pour répondre aux enjeux Business
* Participation au Recrutement & Suivi des collaborateurs
* Chasse sur Linkedin et Sourcing sur jobboards
* Conduite des entretiens et évaluation des candidats
* Négociations salariales et closing
* Gestion des contrats et dossiers du personnel
* Intégration des nouveaux collaborateurs et développement de la cohésion des équipes
* Entretiens de période d'essai
* Projets transverses
* Soutien sur des sujets stratégiques et structurels liés à la stratégie recrutement de demain
* Animation de la marque employeur sur les réseaux sociaux et mise en place d’actions de communication en collaboration avec le service Marketing et Communication
* Veille concurrentielle (ESN) et sectorielle liés à nos clients
* Maîtrise des logiciels
* Maîtriser les logiciels de bureautique (traitement de texte, tableur, présentation…)

 **Du Septembre 2019 jusqu’aujourd’hui**

Poste : ***Business Manager | Talent acquisition specialist Senior***

 Mission :

* Assurer le développement commercial et procéder aux actions de fidélisation ou de développement et d’extension.
* Apporter aux clients de l’entreprise dédiée une réponse à leurs besoins et/ou problématiques administratives et techniques tout en développant les ventes.
* Elaboration de stratégie de vente spécifique à chaque compte.
* La négociation directe des variables auprès des clients.
* L’élaboration (vente) et l’exécution (après-vente) des contrats ainsi que le respect des engagements contractuels bilatéraux,
* Assurer une parfaite cohésion entre les différents intervenants (techniques, marketing, juridiques, opérations, finance, force de vente, etc.)
* Suivre les tendances du marché, faire des benchmarking par rapport à nos services, détecter les changements et les transformer en opportunités.
* Développer une stratégie d’identification des besoins et des cibles potentielles ; (clients/partenaires/segments de marché)
* Rédiger un reporting régulier faisant suite aux contacts avec le portefeuille des partenaires (plans d’actions, PV, besoins identifiés, etc.)

 ***Du Octobre 2018 jusqu’au Aout 2019***

 Poste : ***Business Manager | Talent acquisition specialist Senior***

 Lieux : ***TRITUX France***

 Division : ***Commercial /Outsourcing***

 Mission :

* Assurer le développement commercial et procéder aux actions de fidélisation ou de développement et d’extension.
* Apporter aux clients de l’entreprise dédiée une réponse à leurs besoins et/ou problématiques administratives et techniques tout en développant les ventes.
* Elaboration de stratégie de vente spécifique à chaque compte.
* La négociation directe des variables auprès des clients.
* L’élaboration (vente) et l’exécution (après-vente) des contrats ainsi que le respect des engagements contractuels bilatéraux,
* Assurer une parfaite cohésion entre les différents intervenants (techniques, marketing, juridiques, opérations, finance, force de vente, etc.)
* Suivre les tendances du marché, faire des benchmarking par rapport à nos services, détecter les changements et les transformer en opportunités.
* Développer une stratégie d’identification des besoins et des cibles potentielles ; (clients/partenaires/segments de marché)
* Rédiger un reporting régulier faisant suite aux contacts avec le portefeuille des partenaires (plans d’actions, PV, besoins identifiés, etc.)

 ***Du Novembre 2016 à Octobre 2018***

 Poste : ***Ingénieur d'affaires***

 Lieux : ***Heptasys (SSII)***

 Division : ***Outsourcing***

 Mission :

* Utilisation des différents canaux pour la détection de nouvelles opportunités et les transformer en contrats.
* Développement portefeuille clients internationale (PME & Grands comptes) sur différents secteurs d’activités.
* Organisation de la prospection : chasse, détection de projets, rendez-vous et suivi des contacts.
* Négociation des offres et des contrats avec les clients.
* Recueillir, analyser et anticiper les besoins en recrutement en collaboration avec les opérationnels.
* Rédiger les annonces et réaliser le sourcing.
* Identifier des candidatures pertinentes et présélectionner les candidats par téléphone.
* Mener les entretiens de recrutement.
* Intégration et suivi des collaborateurs.
* Gérer les départs.
* Veiller à la satisfaction du client mais aussi, et surtout, à la satisfaction du collaborateur.

 ***Du Mars 2016 Jusqu’octobre 2016***

 Poste : ***Ingénieur d'affaires***

 Lieux : ***Orel service (SSII)***

 Division : ***Outsourcing***

 Mission :

* Recueillir, analyser et anticiper les besoins en recrutement en collaboration avec les opérationnels.
* Rédiger les annonces et réaliser le sourcing.
* Identifier des candidatures pertinentes et présélectionner les candidats par téléphone.
* Mener les entretiens de recrutement.
* Intégration et suivi des collaborateurs.
* Utilisation des différents canaux pour la détection de nouvelles opportunités et les transformer en contrats.
* Développement portefeuille clients internationale (PME & Grands comptes) sur différents secteurs d’activités.
* Organisation de la prospection : chasse, détection de projets, rendez-vous et suivi des contacts.
* Négociation des offres et des contrats avec les clients
* Gérer les départs.
* **Veiller à la satisfaction du client mais aussi, et surtout, à la satisfaction du collaborateur.**

 ***Du Novembre 2015 jusqu'à Février 2016***

 Poste : ***Technico-commerciale***

 Lieux : ***Agence immobilière***

 Division : ***Commercial***

 Mission :

* **Effectuer des transactions de vente, d'achat, d'échange, de location ou sous-location de biens immobiliers (appartements, maisons, garages, immeubles de bureaux, locaux industriels ou artisanaux, terrains agricoles ou à bâtir) ou de fonds de commerce.**
* **Signer un mandat avec le propriétaire.**
* **Définir avec le propriétaire le prix de vente ou de location.**
* **Passer des annonces et afficher les biens immobiliers disponibles dans l’agence.**
* **Faire visiter le bien immobilier à l'acquéreur ou à la personne désireuse de louer le logement.**
* **Présenter les offres d'achat ou les dossiers locataires au propriétaire.**
* **Accompagner les deux parties dans la signature du compromis de vente ou du bail.**
* **Remettre les clés au nouveau propriétaire ou locataire.**
* **Rédiger un état des lieux du bien immobilier.**

***Du Avril 2013 au Octobre 2015 :***

 Poste : ***Responsable magasin***

 Lieux : ***Kharizma***

 Division : ***Commercial***

 Mission :

* [Chargée d’accueil](http://www.studyrama.com/formations/fiches-metiers/secretaire-assistant/charge-accueil.html)
* Prospection et fidélisation de clientèle
* Traitement et Classement comptable (facture, devis, commande : achat/vente, dépenses …)
* Vente
* Traitement commande fournisseurs et /ou clients.
* Traitement de stock.

Marchandising  :

* + L’optimisation de l’assortissement.
	+ L’optimisation de l’allocation d’espace par produits. L’aménagement du point de vente.
	+ La mise en valeur el mise en avant des produits.
	+ La communication sur le lieu de vente.

 ***Du Aout au Janvier 2013 :***

 Poste : ***Responsable commerciale***

 Lieux : ***Club Nautique de Plongée « Tabarka »***

 Division : ***Département commercial***

 Mission :

* Prospection et fidélisation de clientèle : (Mailing/Phoning/terrain..)
* Tenir et développer le portefeuille clients.
* Rédaction et Suivi du courrier (départ et arrivée), lettre, fax et classement.
* Traitement des réclamations clients.
* Tenue d’agendas et prises de rendez-vous.
* Traitement et Classement comptable (facture, devis, commande : achat/vente, dépenses …)
* Mettre en place les politiques commerciales, marketing et communication du club.
* la conduite de manifestations évènementielles de promotion
* **création et animation de** page sur les réseaux sociaux **:**

 Représentation sur les **réseaux sociaux** pour créer un dialogue et une proximité avec les clients.

 ***Du Janvier 2012 au Juillet 2012 :***

 Poste : ***Responsable commerciale***

 Lieux : ***AIE Tech « le spécialiste en câblage et solutions »***

 Division : ***Département commercial***

 Mission :

* Prospection et fidélisation de clientèle : (Mailing/Phoning/terrain..)
* Tenir et développer le portefeuille clients.
* Saisie, suivi et contrôle des commandes clients.
* Traitement des réclamations clients.
* Rédaction et Suivi du courrier (départ et arrivée), lettre, fax et classement.
* Tenue d’agendas et prises de rendez-vous.
* Traitement et Classement comptable (facture, devis, commande : achat/vente, dépenses …)
* Mettre en place les politiques commerciales, marketing et communication de l’entreprise.
* la conduite de manifestations évènementielles de promotion
* Supervision d’une équipe de commerciaux (Nb : 3) : Aborder les incertitudes et les difficultés rencontrées sur le terrain, des échanges permettent de mettre en lumière les difficultés réellement éprouvées et de concevoir celles-ci de manière collective avec plus de clarté et précision, identification du plan d'actions à mettre en œuvre (étapes, compétences nécessaires à l'atteinte de l’objectif).
* **création et animation de** page sur les réseaux sociaux **:**

 Représentation sur les **réseaux sociaux** pour créer un dialogue et une proximité avec les clients.

***Du Mai 2011 au Décembre 2011 :***

Poste : ***Enquêtrice***

Lieux : ***BJKA Consulting « Études et conseils en marketing »***

Opération: ***Etude terrain***

Mission :

* Menez à bien des enquêtes au domicile/sur terrain des personnes sélectionnées.
* Persuadez les gens sélectionnés de participer.
* Evaluation de la pertinence des réponses en demandant éventuellement plus d'informations, noter les réponses et ne pas dépasser le temps prévu. Il est important que le contact avec les répondants soit bon et que l’enquête se déroule rapidement et de façon agréable. Ainsi, les gens seront  motivés à participer de nouveau si on le leur demande dans le futur.

***Du Juin 2010 au Septembre 2010 :***

Poste : ***Attaché commercial***

Lieux: «***SETNORD » HOTEL ROYAL GOLF TABARKA***

Division : ***Département commercial /Service : Marketing***

Mission :

* Etudier avec intérêt et attention l'évolution du marché et les tendances, de façon à orienter les démarches commerciales sur les cibles les plus pertinentes tout en restant en adéquation avec la philosophie et la stratégie de l'hôtel.
* Maîtriser des techniques de prospection, de négociation et de vente.
* Fidélisation de la clientèle et décrocher de nouveaux marchés (Mailing/Phoning/terrain..)
* Redynamiser l'activité afin de permettre le passage à l'enseigne "All Seasons".
* Assister à l’élaboration des maquettes et l’élaboration des actions promotionnelles.
* Conception, création et gestion de  pages sur les réseaux sociaux.

***Du Juin 2010 au Novembre 2010 :***

Poste : ***Téléactrice***

Lieux : ***BEST LINE***

Opération: Panneaux photovoltaïque, Bilan thermique

Mission :

* Opérer des appels sortants, en entreprise, qui consiste principalement à prospecter et gérer des clients à fin de vendre des produits (panneaux photovoltaïque...) Ou des services (bilan thermique…) et de fidéliser la clientèle.

***Du Juillet 2009 au Octobre 2009 :***

Poste : ***Téléactrice***

Lieux: [***OUTSOURCING CALL CENTER***](http://www.google.com/url?sa=t&source=web&cd=1&ved=0CBkQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.outsourcingcallcentre.com%2F&ei=sbGATYLlG4-Lswa-wZnrBg&usg=AFQjCNEtNxnTKtS91Cz_knz6uL07bZMpRQ) ***(OCC)***

Opération : ***Création trafic***

Mission :

* Gérer une campagne de communication qui a pour but d’attirer un maximum de prospects, clients actifs ou inactifs, sur un point de vente grâce à des offres ou des invitations.

***Du 01/07/2008 au 31/07/2008 :***

Poste : ***Stagiaire***

Lieux : ***Caisse Nationale de sécurité sociale (CNSS)***

Division : ***Contentieux et affaire juridique***

Mission :

* Mise à jour des situations des états de liquidation chez les huissiers notaire.
* Classement et enregistrement des oppositions sur le prix de vente (d’un fond de commerce, d’un bien meuble/immeuble, des parts sociales).
* Classement des listes des frais des huissiers notaires.
* L’enregistrement de l’arrivée des immatriculations et de l’affiliation.

Pour conclure même si j’ai effectué des tâches qui n’ont pas de relation avec ma formation universitaire mais cela m’a permis de tirer des connaissances théoriques et des notes de services qui me facilitera plus tard l’intégration dans la vie professionnelle.

***Du 02 /07/2007 au 31 /07/2007 :***

Poste : ***Stagiaire***

Lieux : ***Société Tunisienne de Banque (STB)***

Division : ***Commerce extérieur/Transfert/OPD***

Mission :

* Traitement des comptes étrangers en devises (CED) : c’est un compte ouvert au non résident tunisien ou étranger sans autorisation de la BCT pour loger leur avoir transférables.
* Traitement des Comptes négoce international (CNI) : c’est un compte ouvert aux sociétés résidentes de négoce international ainsi de coulage international pour les besoins de leurs activités.
* Traitement des Comptes spécial en devises (CSD) : C’est un compte ouvert aux résidents tunisiens ou étrangers sans autorisation de la BCT logé leurs avoirs transférables.
* Traitement des Comptes professionnels en devise (CPD) : c’est un compte ouvert aux personnes physiques et aux personnes morales tunisiens résidentes ou étranger pour les établissements en Tunisie ayant des ressources en devises et ceux pour les besoins de leur activités. Ce compte peut essentiellement a son titulaire de se prémunir contre les risques de changes.

 ***Merci pour votre attention***