

**Salim O.** - Né en 1994  
**93400 Saint-ouen**  
**6 ans d'expérience**  
**Réf : 2401060752**



## Manager achats, logistique, approvisionnements

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**2023** : Bac +5 à UNIVERSITE EVRY VAL-D'ESSONNE

Master 2 Management Global des Achats et chaîne logistique

Création de solutions innovantes dans les dimensions achats et chaîne logistique adaptées aux besoins identifiés

Accompagnement de l'organisation dans son adaptation aux contraintes liées à son environnement fournisseurs et clients

Intégration des services d'achat de produits innovants

Optimisation des performances au niveau des achats et de la chaîne logistique.

Mise en place de partenariats avec tous les acteurs de la supply chain

Formalisation juridique des partenariats

**2016** : Bac +5 à UNIVERSITE A.MIRA sur Bejaia, Algerie

Master 2 en logistique & Distribution

Gérer un projet logistique

Intégrer les contraintes et les objectifs liés aux activités et à l'environnement de l'entreprise

Communiquer dans un contexte professionnel

Rédiger les appels d'offres de Prestations logistiques et en assurer le dépouillement

**2014** : Bac +2 à INSEM sur Bejaia, Algerie

BTS Gestion de Projets

Bout en bout (mise en place, pilotage...)

Suivi des objectifs et reporting

**2013** : Bac +3 à UNIVERSITE A.MIRA sur Bejaia, Algerie

Licence en Marketing

Conception de la stratégie marketing et communication d'une organisation

Pilotage et mise en oeuvre de la stratégie marketing d'une organisation

Evaluation des plans d'action déployés dans le cadre de la stratégie marketing et communication d'une organisation

Management d'un service marketing et communication et coordination d'une équipe pluridisciplinaire

### Expériences professionnelles

---

**01/2021 - 07/2022** :

Responsable des ventes chez Responsable Des Ventes

Veiller à la disponibilité des produits et au respect des délais de livraison.

Établir les tableaux de bord liés à l'activité commerciale.

Animer les équipes force de vente.

Suivre et contrôler les résultats et les plannings.

Recruter et former la force de vente

**10/2016 - 12/2020 :**

Superviseur d'équipe commerciale chez "canhygiene Spa" Groupe Ontex

Réalisation et ajustement des plannings.

Transmission des consignes liées à la réalisation des activités : objectifs commerciaux, offres à promouvoir...

Mobilisation des membres de l'équipe commerciale.

Accompagnement des membres de l'équipe commerciale dans l'acquisition de nouveaux savoir-faire.

Suivi des indicateurs quantitatifs et qualitatifs et savoir proposer des plans d'actions adaptés selon les résultats

Rédaction des modes opératoires, scripts et procédures liés à l'activité du centre de contacts

**03/2016 - 10/2016 :**

Marchandiseur chez Cic "complexe Industriel De Cosmétique"

Optimiser et organiser les surfaces de vente.

Exécuter et mettre en oeuvre le plan des actions merchandising validé par la direction de l'entreprise.

Mettre en oeuvre des réassorts des produits en linéaire (rayon, têtes de gondol) et/ou des mises en avant déjà en place.

Réaliser des rapports/reportings réguliers sur les activités merchandising réalisées

## Langues

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Stratégie de vente b2b et b2c

## Centres d'intérêts

---

Voyages Musique

Sport (Football, VTT...)

Cinéma