

ONS CHAHDOURA

Email: onchahdoura@gmail.com | Phone: +1(514) 231-1034
1711-234 Rideau Street, Ottawa, ON, K1N0A9, Canada

ÉDUCATION

FACULTE DE SCIENCE DES GESTIONS ET D'ECONOMIE DE SFAX | Maîtrise EN SCIENCE DES GESTIONS

Gradué Juin 1988 | Sfax, Tunisie

Poursuivre des études de deuxième cycle en maîtrise en science des gestions

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

DIRECTEUR COMMERCIAL NOUR SERVICES | Mars 2020 - Juillet 2022 Tunis, Tunisie

Spécialisée en (Placement de Personnel exp : Gardiennage, Nettoyage, Tous Genre de Main d'Œuvre et Transport des Fonds).

- Définir un nouveau plan de développement commercial afin de diriger les activités de commercialisation régionales.
- Perfectionner une nouvelle équipe de vente avec une nouvelle étude de marché, concurrents, marketing, fournisseurs.
- Réviser et Négocier d'importants contrats de vente avec des différents clients et fournisseurs afin de croître et avoir un réel impact sur le marché.

DIRECTEUR COMMERCIAL SANIFOOD INC | MARS 2015 - Février 2020 Tunis, Tunisie

Industrie Jus et Chocolaterie Nouvelle invention Sans Huile de Palme sous la Marque commercial Atlantis, Caraïbe et Canary

- Assurer une bonne coordination avec mes collaborateurs et les autres des différentes unités d'affaires.
- Mettre en place une stratégie et des méthodes pour concilier les ressources et les objectifs à travers la mise en œuvre d'un plan d'action commercial et d'avoir une vision à moyen et long terme et d'assurer la viabilité de l'entreprise.
- Participer dans des conceptions et créations des supports publicitaires et promotionnels.

DIRECTEUR COMMERCIAL SOGEDIS | JUIN 2014 - Février 2015 Tunis, Tunisie

Groupe

GHRAIEB (Abattoir + Charcuterie Volaille) sous la Marque commercial Cuisto.

- Intégration des produits de la nouvelle unité de charcuterie pour la première fois sur le marché tunisien.
- Mettre en place d'un outil de gestion de la relation client afin d'automatiser et faciliter le développement commercial.
- Permettre l'optimisation des processus en place en centralisant les données et les outils sur une même plateforme pour suivre les clients, et savoir quand les recontacter et quel service leur proposer au meilleur moment.
- Réussir également à fixer les objectifs de mes commerciaux, à piloter leurs performances et à mettre en place un système de rémunération sur objectif.
- Finalement arriver à atteindre un part de 5 pourcents du marché tunisien de la charcuterie volaille la première année de l'existence de cette nouvelle unité.

DIRECTEUR COMMERCIAL-ACHATS GENERAL CAKE | Septembre 2011 - Mai 2014 Tunis, Tunisie

Société Agroalimentaire sous la Marque commercial " Queen" (Génoise Cake et biscuit).

- Mettre en place les stratégies, les méthodes et les outils commerciaux et d'approvisionnement qui permettront de faire progresser l'entreprise en chiffre d'affaires, parts de marchés ou encore en marge commerciale.
- Concilier les ressources disponibles (humaines comme matérielles) et les objectifs à travers la mise en œuvre d'un Plan d'Action des 2 départements (PAC).
- Permettre A LA SOCIETE d'avoir des objectifs et une vision à moyen et long terme et d'assurer la viabilité de l'entreprise.
- Réussir à développer l'entreprise en augmentant le chiffre d'affaires de 30 pourcents chaque année sachant que le bénéfice commence par l'achat.

DIRECTEUR COMMERCIAL NOUR SERVICES | Septembre 2007 - Aout 2011 Tunis, Tunisie

Spécialisée en (Placement de Personnel :exp Gardiennage, Nettoyage, Tous Genre de Main d'Œuvre et Transport des Fonds).

- Procéder au démarrage de cette société et accrochage de deux grands marchés avec la société nationale de chemin de fer tunisien (SNCFT) et la société française 'Alstom' qui a procédé à l'électrification de la ligne ferroviaire banlieue sud de Tunis au profit de la SNCFT Les lots de gardiennage et nettoyage sur tous le réseau ferroviaire en Tunisie.
- Permettre à travers ces deux marchés à la société un bon démarrage sur le marché tunisien.
- Garantir une bonne situation financière durant la période de mon occupation du poste de directeur commercial.

GÉRANT DU PLATE FORME ET REPRÉSENTANT COMMERCIAL ALMES | septembre 1998 - Aout 2007 Tunis, Tunisie (Porte à Porte -Gros - GMS et Hôtels). Spécialisée en Margarine sous la Marque commercial " Jadida".

- Procéder au démarrage de la plateforme et instaurer un processus d'accompagnement des forces de vente pour les aider à mieux performer et d'aider individuellement chaque commerciale à exploiter son plein potentiel pour progresser, gagner en efficacité et

atteindre rapidement ses objectifs.

- Mettre en place un outil de gestion de la relation client afin d'automatiser et faciliter le développement commercial afin de permettre l'optimisation des process en place.
- Créer un plan de développement commercial clair avec des objectifs précis, et les étapes pour y parvenir.
- Permettre à la plateforme de rester opérationnelle, croître et avoir un réel impact sur le marché secteur sahel et centre de la Tunisie.

RESPONSABLE DE SERVICE GESTION DES STOCKS ALMES | septembre 1996 - AOUT 1998 Tunis, Tunisie **Spécialisée en Margarine sous la Marque commercial " Jadida".**

- Amélioration des performances d'achat et d'inventaire à l'aide des règles d'approvisionnement, des règles logistiques, des commandes de vente et à l'aide des prévisions de commandes et de fabrication, tout cela en fonction des besoins de stock.
- Sélection des différentes méthodes d'approvisionnement pour chacun des produits en cohérence avec les stratégies de fabrication et de livraison.
- Permettre à la société de réaliser des bonnes performances qui ont poussé à améliorer ces revenus financiers.

RESPONSABLE DE SERVICE DES ACHATS (APPROVISIONNEMENT) EL HAYKEL - POULINA |

Septembre 1992 - Aout 1996 Tunis, Tunisie Société Arabe de Construction Métallique Spécialisée en Charpente Métallique.

- Instaurer une Nouvelle Stratégie d'approvisionnement afin de procurer à l'entreprise dans les meilleures conditions de qualité, de coûts, de délais et de sécurité, les matières premières, les composantes, les fournitures, les outillages, les équipements et les services dont l'entreprise a besoin pour ses activités.
- Évaluer les besoins de l'entreprise et préciser les spécifications de l'équipement, du matériel et des fournitures à acheter.
- Déterminer ou négocier les modalités des contrats, accorder des contrats aux fournisseurs ou recommander leur attribution.
- Établir les logistiques des calendriers de livraison, surveiller l'exécution des contrats et communiquer avec les clients et les fournisseurs pour résoudre les problèmes.
- Évaluer le coût et la qualité des produits ou des services pour élaboration de stratégies d'achats.
- Développement des politiques et des procédures d'achat et contrôler le budget du service des achats pour réussir à développer les résultats financières de la société.

CHEF SECTION BUREAU METHODES SITEP | Septembre 1988 - Aout 1992 Tunis, Tunisie

(Parc

Roulant) (Société Italo-tunisienne d'exploitation Pétrolière) Base Pétrolière au Sud Tunisien Chantier d'El Borma

- Participer a travers mon bureau des méthodes gestion du parc roulant au sein d'une société pétroliers a améliorer la productivité générale en instaurant un plans d'action a long terme son but est d'optimiser les coûts logistiques.
- Planifier l'emploi des véhicules de transport et engins de manutention.
- Garantir la disponibilité de ces derniers pour d'éventuels besoins logistiques ou de transport.
- Mise en œuvre des contrôles techniques, mise à jour des documents de bords, suivi des (chauffeurs, gestion des stocks de carburant et des pièces de rechanges).

EXPERTISE ET QUALITÉ

CONNAISSANCE ET MANIPULATION

- Sens de l'écoute, de l'analyse, du management
- Disponibilité, curiosité et ouverture d'esprit, bonne culture générale
- Bonne gestion du stress :
- Accueil et gestion des réclamations
- L'Accès à l'information
- Etude de marchés
- Système d'accueil clientèle
- Budgétisation/prévision des ventes

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français | niveau : **avancée** Lu - parler - écrit : **très bien**

ASSOCIATION

Anglais | niveau : **débutant** Lu - parler - écrit : **débutant**

Elkatira sport | président

2011 - présent | Tunis, Tunisie

DE L'OUTIL INFORMATIQUE

-Maîtrise des logiciels bureautiques Excel (tableur), Word (traitement de texte), PowerPoint (pour faire des présentations), et bien d'autres.

-Manipulation des outils de communication en ligne

-Utilisation de logiciels spécifiques à certains secteurs d'ac

LETTRÉ DE MOTIVATION

Gestionnaire chevronné possédant de l'expérience, de l'exploitation, de la supervision des résultats, de la distribution multi-réseaux de produits et de la commercialisation auprès d'entreprises de démarrage ou en pleine croissance. Leader résolu et axé sur les résultats ayant connu beaucoup de succès dans l'établissement de nouveaux marchés et dans le positionnement dans des marchés stratégiques. Assurant des croissances des ventes et des résultats nets tout en chapeautant des améliorations opérationnelles visant à stimuler la productivité et à réduire les coûts. Se démarque dans des milieux dynamiques et exigeants tout en demeurant pragmatique et centré.

Être recruté comme **Gestionnaire** au sein de votre société et participer à des projets aussi ambitieux que les vôtres présentent une magnifique opportunité.

Je suis certain que mon niveau d'expertise en Commercial et Logistique-Appro et Achat et ma connaissance approfondie des procédures en vigueur pourraient bénéficier à votre société.

Ce poste m'intéresse vivement et je serais ravi de mettre mes compétences et mon expérience au service de votre honorable entreprise et intégrer un groupe très sérieux, ambitieux et qui donne de l'importance aux compétences.

Enthousiaste à l'idée de vous rejoindre, avoir l'occasion de m'entretenir avec vous serait un réel plaisir.

JE SUIS TUNISIEN, J'AI UNE EXPÉRIENCE PERTINENTE +25 ANS EN GESTION D'ENTREPRISE Gestionnaire, Superviseur, Travail manuel et Operateur de machine, Commercial, Restauration, Logistique, Gestionnaire des stocks, Approvisionnement et Acheteur).

JE NE SUIS PAS BILINGUE, JE PARLE QUE LE FRANCAIS, JE SUIS DÉBUTANT EN ANGLAIS.

***AVEC L'AIDE DE L'EMPLOYEUR JE PEUX ME RELOCALISER ET DÉMÉNAGER DANS N'IMPORTE QUELLE VILLE DE LA PROVINCE DE QUÉBEC "QC"**

***JE SUIS NOUVEAU AU CANADA EN TANT QUE TOURISTE AVEC UN STATUT DE VISITEUR (Visa de 3 ans entrées multiples) ET JE TIENS À VOUS INFORMER QU'IL YA UNE LOI QUI EXPIRE LE 28 FÉVRIER 2023 QUI PERMET À TOUT PERSONNE VISITEUR AYANT DÉCROCHÉ UN CONTRAT DE TRAVAIL DE DÉPOSER UNE DEMANDE DE PERMIS DE TRAVAIL ET QUI SERA VALIDÉ DANS DEUX SEMAINES.**

Dans l'attente de vous rencontrer prochainement, je vous prie de croire monsieur l'expression de mes Sincères Salutations

Best regards / Cordialement-----

Ons aCHAHDOURA

Email: onchahdoura@gmail.com

Phone: +1(514)231-1034

Adresses postale:

*1711-234 Rideau Street, Ottawa, ON, K1N 0A9,Canada

*102-655 Rue McGregor, Sherbrooke, QC, J1L 1P4,Canada (Provisoire)

<https://www.linkedin.com/in/ons-chahdoura-58852645/>

<https://ca.beebe.com/bee/ons-chahdoura>

