

CURRICULUM VITAE



Nom : KHANFIR
Prénom : YASSINE
Date de naissance : 31/07/1972
Adresse : 14 Av des Lumières 2080 Ariana Supérieure, Ariana, Tunisie.
Situation Familiale : Divorcé.
Téléphone : 00216 71 71 40 63
Gsm : 00216 98 603 228 / 00216 22 989 647
E-mail : yassinekhanfir@lycos.com / yassine.khanfir@gmail.com

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- ◆ **Novembre 2007 à janvier 2009 : Directeur Commercial de la société « Tunisie Recouvrement » :**
 - Analyse des méthodes et du processus de travail du département commercial sur les 4 Agences.
 - Evaluation, restructuration et réorganisation de la force de vente.
 - Etude et segmentation du marché du Recouvrement en Tunisie.
 - Mise en place de nouveaux produits.
 - Elaboration du business plan 2008 et définition des objectifs de l'année.
 - Signature d'un accord bilatérale de partenariat avec le leader du Recouvrement des Créance en Europe.
 - Recherche de nouveaux marchés à fort potentiel dont notamment la possibilité d'expansion sur le Maghreb Arabe et L'Afrique.

- ◆ **Avril 2006 à Janvier 2007 : Manager du Commerce Modern de la société UNILEVER Tunisie :**
 - Restructuration et réorganisation de la force de vente.
 - Redéfinition des postes et des descriptions de poste en fonction des effectifs disponibles.
 - Révision des plannings de visite des clients ainsi que des outils de travail (Rapport de visite, Relevé de rupture, Relevé de la Distribution Numérique des produits).
 - Octobre 2006 : Confirmation dans le poste de Modern Trade Manager.

- ◆ **De Janvier 05 à Avril 05 : Directeur d'Exploitation de la Société « BONPRIX », chaîne de supermarché de 41 points de vente répartis sur tout le territoire Tunisien assurant les responsabilités de :**
 - Entreprendre des actions et faire des propositions à court, moyen et long terme visant à améliorer les performances qualitatives et quantitatives de l'enseigne.
 - La gestion d'un effectif de plus de 570 cadres et employés (formation, encadrement, discipline, motivation...).
 - Le développement du Chiffre d'Affaire global et par régions tout en apportant des solutions pratiques pour le maximiser (demande d'action marketing, de politique de prix, d'assortiment....).
 - La détection des faiblesses plus corrections ou propositions de solutions à la direction générale.
 - Assurer le suivi et la résolution des problèmes d'ordre logistique, informatique, moyen généraux et ressources humaines ...
 - La réalisation des objectifs assignés aux magasins (Chiffres d'affaires, marge, écart de stock, rentabilité.).

◆ **Juillet 00 à Décembre 04 Directeur Commercial et Marketing de la société Hygiène et Santé (Agent exclusif de la société Procter & Gamble en Tunisie) :**

De Juillet 00 à Décembre 01 : Formation au Maroc Chez *Procter and Gamble Morocco*:

De Septembre 00 à Mars 01 : *Sales representative retail à Rabat* : Gestion d'un portefeuille de plus de 400 clients et développement du secteur.

- De Mars à Avril 01 *Unit Manager Assistant*. Gestion d'une équipe de 10 vendeurs détail, élaboration, fixation et suivi des objectifs qualitatifs et quantitatifs, motivation de l'équipe....
- D'Avril 01 à Décembre 01 : *Sales Representative Modern à Rabat, Casablanca et El Jadida*: Responsable des ventes des produits Procter chez des Hypers (Marjane, Makro), ainsi que plusieurs autres Coopératives, supérettes et Supermarchés...
- Responsable du projet Carnet de fidélité chez Makro ; de la conception des carnets et des affiches au choix des cadeaux à l'analyse des résultats, projet qui a permis une augmentation du CA réalisé chez les Makro (unique cash & carry au Maroc) de l'ordre de 13.8%....

De Janvier 02 Décembre 04 Directeur Commercial et marketing de la société « Hygiène & Santé »:

- Gestion d'un portefeuille de plus de 4000 clients (entre Détaillants, Grossistes et Grandes surfaces).
- Perfectionnement de la gestion des risque d'impayés par l'instauration de paliers et de quotas de crédits ainsi que par un suivi plus rigoureux de l'état de santé financière des clients ce qui a engendré la quasi disparition des impayés (environ 2 par an) sans affecter la croissance du Chiffre d'affaire et du volume de vente .
- Introduction et application de nouvelles techniques de vente.
- Encadrement et formation de la force de vente. Elaboration et application de la stratégie commerciale.
- Négociation directe avec les « gros » clients de la société
- Conception, négociation, mise en place et suivi des Promotions ainsi que de leur rentabilité.
- Accroissement du volume de vente 2002 par rapport à 2001 de 14 %...
- Accroissement du volume de vente 2003 par rapport à 2002 de 5 %...
- Accroissement du volume de vente 2004 par rapport à 2003 de 18 % ...

◆ **Mai 99 jusqu'à Juillet 2000 : Attaché de Direction de la Société « BHM PROMOGRO » supermarché ayant plusieurs points de vente et employant plus de 750 employés...**

Responsable Service Livraison :

- Gestion des tournées Géographique des livreurs.
- Ouverture de nouveaux codes clients.
- Suivi des clients, des recouvrements, passation de commandes...

Chef de Service du Personnel :

- Calcul, élaboration des bulletins et journaux de la paie.
- Déclaration des salaires et des employés.
- Contacte avec les organismes sociaux et légaux CNSS, Inspection du travail...
- Préparation des diverses attestations.
- Application de la législation du travail.

Chef de Service du Personnel et Second Directeur de Salle :

- Fonctions précédentes plus Gestion des effectifs et notamment des caissières.
- Gestion de la bonne implémentation des rayons, de la détection des anomalies rayon ainsi que de leurs corrections (rayons adaptées aux sorties.)....
- Suivi et contrôle des retours de marchandises ou des annulations d'achat, de la propreté et du bon éclairage du magasin

- ◆ Février 98 –Juillet 98 Stage de 6 mois au sein de la société « *Multimédia Ressource Systems* » en tant que *Cadre Commercial Qualifié* :
 - Etude de marché
 - Responsable de la force de vente.
 - Prospection des marchés...
 - Contact direct avec les clients.
 - Développement du Chiffre d’Affaire.
 - Gestion des recouvrements.

- ◆ Décembre 97 – Février 98 : stage de trois mois à « Tunisia Sattelite Systems » (T.S.S) en tant que *cadre comptable*.

Activité :

 - Tenue de la comptabilité de la société.
 - Préparation des bulletins et journaux de paie.
 - Participation aux travaux de fin d’exercice.
 - Remplacement du directeur commercial pendant deux semaines et m’occupant de :
 - La facturation.
 - Du contrôle et suivi des marchandises.
 - Des techniciens et commerciaux.
 - L’organisation des déplacements et interventions.

- ◆ Juillet-Août 94 : Stage d’un mois dans un cabinet d’expertise comptable.

Activité : Initiation aux procédures de comptabilité et d’audit des assurances (Assurance EL ETTIHAD, Tunisie.).

DIPLOMES

- ◆ Juin 1993 : Obtention du baccalauréat Section «Lettres».
- ◆ Juin 1997 : Maîtrise en administration économique et sociale (mention Bien : 14.21 de moyenne) à l’Institut Supérieur de Comptabilité et d’Administration des Entreprises – l’ISCAE.
Plus une lettre de soutient et de félicitation de la part de Mr. YOUSSEF ALOUANE – doyen de l’institut.
- ◆ Juin 1998 : 1 ère année DEA en Gestion des Ressources Humaines, à l’ISG (Mention Passable)
- ◆ 2000 - 2001 : Divers diplômes et formations chez Procter & Gamble dont ; College I, College II Presentation skills

LANGUES ECRITES ET PARLEES

Arabe, Français

Italien, Anglais

DIVERS

Plusieurs séjours de longue durée à l’étranger (France, Italie, Maroc).

Situation Familiale: Divorcé.

Permis de conduire de type (B) obtenu le 30/01/1993.

Loisirs : Cinéma, Lecture, Musique et Sport.