



KAIS OUJI

Responsable Commercial – Chef de Zone - Commercial Senior –Technico - commercial

Achetour

A PROPOS DE MOI

(00216) 28 205 673

kais.ouji1975@gmail.com

Kais OUJI



SAVOIR FAIRE

- ✓ Soft skills.
- ✓ Management SHOW ROOM (Actif , passifs , commerciaux)
- ✓ Signature de conventions et agréments
- ✓ Présentation des produits, services et solutions techniques.
- ✓ Présentation de sociétés dans les salons et foires professionnelles.
- ✓ Prospection commerciale B2B et B2C.
- ✓ Visites périodiques aux clients.
- ✓ Elaboration de tableau de bord commercial.
- ✓ Elaboration des offres de prix selon cahiers de charge technique (CCTP).
- ✓ Organisation et assistance aux foires, séminaires et journées portes ouvertes.
- ✓ Elaboration de contrats .
- ✓ Négociation et clôture de contrats.
- ✓ Procédures commandes L/C .
- ✓ Négociation avec transporteurs maritimes et aériens.
- ✓ Suivi de la chaine logistique des commandes.
- ✓ Evaluation des indicateurs "Taux Satisfaction Client"
- ✓ Formation et management.
- ✓ Reporting.

COMPETENCES PRO.

- ❑ Office pack : Word, Excel, PowerPoint, Outlook
- ❑ Logiciels de gestion de stock : KIMOS ,TSI
- ❑ Logiciel de simulation sur automates KOMAX : TopWin & KappaWin
- ❑ Solutions logicielles KOMAX : WPCS, TopNet , TopConvert
- ❑ Réseaux sociaux : Facebook
- ❑ Réseau professionnels : LinkedIn ,VIADAO

DIPLOMES

Brevet Technicien Supérieur en Informatique Industrielle | 1999
Mention Assez Bien de l'Institut Supérieur des Etudes Technologiques de Nabeul

Baccalauréat Math – Technique | 1995
Mention Passable du Lycée Technique de Nabeul

EXPERIENCES

ZAHY ASCENSEUR (Ascenseurs et assimilés) | Janvier 2019 jusqu'à 31/01/2022
Responsable commercial

ZAHY PRO SERVICES (Pluridisciplinaire) | Novembre 2020 jusqu'à 31/01/2022
Responsable commercial et développement / CEO

Consultant / Apporteur d'affaires | Janvier 2019

PROMOCUISINE (Cuisine , Dressing , Plan de Travail) | Mai - Decembre 2018
Chef de Zone Sahel & chargé de portfolio B2B
Marque : CUIISINA & MARMOTECK

FREE LANCE | Octobre 2017 jusqu'à Avril 2018
Photovoltaïque , solutions piscines , produits entretiens piscines

IDEAL ASCENSEUR (ASCENSEURS) | Février 2017 jusqu'à Septembre 2017
Commercial Senior
Marque : Hyundai

DALMAS ASCENSEURS (ASCENSEURS) | Juillet 2014 jusqu'à Janvier 2017
Responsable Commercial & Achats, Chargé de recherche et développement

ASCENSEURS STI (ASCENSEURS) | Janvier 2011 – Juin 2014
Responsable Commercial
Marque : Centoducati

CENTODUCATI s.p.a Italie (ASCENSEURS) | Janvier 2010 – Décembre 2010
Consultant sur la Tunisie
Marque : Centoducati

MENALINK (Logiciels pour Tours de Contrôle Aérien)| Juillet 2009 – Décembre 2009
Responsable Commercial MENA
Marque : ACAMS AS

REEMI (Représentation Equipements Electronique Mécanique Industriels | Fév 2006 – Juin 2009
Technico Commercial / Responsable Business Unit Equipements et Outillages
Marques : TYCO ELECTRONICS , KOMAX AG , TSK GmbH , MECAL srl , Ingun , TECHNIFOR , PLASTO ,Cosmic ..etc

OCTOPUS (Informatique /Sécurité Electronique) | Octobre 2004 – Janvier 2006
Directeur Commercial & Technique
Marques : Fujitsu Siemens – Continental Edison – HP – Compaq – Lexmark – Imation ..etc

MEDIA STORE (Informatique et périphériques) | Juin 2003 – Aout 2004
Responsable Technique Zone Cap Bon

MEDIA SALE (SAV - Informatique et périphériques) |2002
Responsable Département Laboratoire

MEDIA SALE (SAV - Informatique et périphériques) | 2000 –2001
Technicien Supérieur en Informatique



RESULTATS

ZAHY ASCENSEUR

- 75% de CA en 2020.

ZAHY PRO SERVICES

- 78% de CA en 1 ère trimestre 2021
- Apport de 3 nouveaux clients (groupes de sociétés renommée).

CUISINA

- Augmentation de CA 2018 par rapport à 2017 de 50%.
- Atteinte des objectifs commerciaux de T3 et T4
- Résolution des anomalies et réclamations depuis 2014 .

IDEAL ACENSEURS

- Réalisation de 80% de CA Objectif .

ASCENSEURS STI ET DALMAS

ASCENSEURS

- Réalisation des actions marketing .
- Aménagement physique d'un Stock de pièces de rechanges .
- Etablissement de toutes les procédures administratives : BL ,Facture , Bon Intervention ,Bon Sortie , ...etc
- Apport de nouveaux fournisseurs locaux et étrangers
- Apport de nouveaux produits dérivés
- Elargissement de portfolio clients.
- Augmentation du CA global de 50% à partir de la 2^{ème} année et 65 % les années suivantes.
- Amélioration des indicateurs de performance sollicités par le système management qualité.



LANGUES

- Anglais** : Lu, écrit et parlé (formation accélérée à AMIDEST en 2007 / Niveau 8)
- Français** : Lu, écrit et parlé
- Arabe** : Lu, écrit et parlé
- Allemand** : parlé (Bourguiba School N2)
- Italien** : parlé (notion de base)



LOISIRS ET OCCUPATIONS

- Nouvelles technologies** : Solaire thermique ,photovoltaïque
- Architecture** : Arabe ,moderne
- Lecture** : Magazines et revus
- Bricolage**
- Jardinage**
- Cuisine**

STAGES ,SEMINAIRES , FOIRES ET SALONS

TUNISIE ELEVATEURS EXPO 2016 – UTICA – Tunis – TUNISIE (Exposant)

Du 23 au 25 Novembre 2016

EURASIA LIFT FAIR 2014 - Istanbul, TURQUIE (Visiteur)

Du 25 au 28 Septembre 2014

MEDIBAT 2011 - Sfax, TUNISIE : salon Bâtiment (Exposant)

Juin 0211

BATIMENTS CARTHAGE 2010 - Tunis, TUNISIE : salon Bâtiment (Exposant)

Mai 2010

LIFT 2010 - Milan, ITALIE (Exposant)

Novembre 2010

CENTODUCATI s.p.a. - Limbiate , ITALIE (Formation technique et commerciale)

Janvier 2010

KOMAX - Dierikon, SUISSE

Du 21 au 23 Octobre 2008 : KOMAX Inhouse Show 2008.

Le 20 Octobre 2008 : KOMAX Sales Meeting 2008.

Du 04 au 07 Février 2008 : Séminaire de formation sur les solutions logicielles de KOMAX.

Du 30 Mai au 02 Juin 2007 : Séminaire de formation technique sur Kappa 330 / 350.

Du 02 au 12 Novembre 2006 : KOMAX Sales Meeting 2006.

Du 02 au 09 Septembre 2006 : Formation commerciale et technique.

MECAL –Fubine, ITALIE

Le 24 & 25 Octobre 2008 MECAL Inhouse Show 2008

TSK - Porta Westfalica, ALLEMAGNE

Du 23 au 30 Septembre 2006 Formation commerciale et technique

TYCO ELECTRONICS - Cergy Pontoise, FRANCE

Du 12 au 17 Juin 2006 Formation commerciale et technique

TECHNIFOR – Lyon, FRANCE

Du 02 au 06 Avril 2007 Formation commerciale et technique

REEMI -Tunis, TUNISIE

Le 21 Avril 2009 : Séminaire de formation technique sur les marqueurs IMS 291XX.

Le 04 et 05 Mars 2009 : Formation avancée sur le software WPCS de KOMAX.

Du 02 au 06 Février 2009 : Formation technique et commerciale sur les produits INGUN.

Le 17 et 18 Avril 2007 : Séminaire de formation technique sur le sertissage.

YURA CORPORATION / SEWON ECS Tunisia – Kairouan, TUNISIE

Du 15 Novembre au 28 Décembre 2007 Formation technique sur la Gamma 333PC.

MEDICAL MANUFACTURING – Sousse, TUNISIE

Le 27 et 28 Février 2007 Assistance à l'installation, mise en service d'une unité Lasertop 410.

ZODIAC EQUIPEMENTS – Soliman, TUNISIE

Le 06 Décembre 2006 Formation sur le testeur haut voltage MK TEST.

CMRT – Tunis, TUNISIE

Le 26 Février 2007 Assistance à l'installation, mise en service d'une unité CN 101.

SYNERGIE - Tunis, TUNISIE

Novembre 2004 /Janvier 2005/ Juin 2005 Formation continue sur les différents produits TechnoAlarm,

Axis , LG, AVtech ,Samsung ..etc .

3M Tunisie - Tunis, TUNISIE

En Juin 2003 Formation technique sur les vidéoprojecteurs 3M.

MEDIA STORE - Tunis, TUNISIE

Janvier 2002 – Décembre 2003 Formation technique continue: HP, Packard Bell, IBM,Toshiba, Continental Edisson , Compaq..

ISET NABEUL – Nabeul, TUNISIE

Mai et Juin 1999 Stage Projet Fin d'Etude

COMMUNICATIONS ET SYSTEMES – Nabeul, TUNISIE

Du 01 au 30 Juillet 1998 Stage de technicien