

Samir AIT-KACI

Né le : 26 / 09 / 1979

Adresse: 19 Rue la Bruyère

(C/O Mr DARRIGO) 75009 PARIS

Mob: 06 50 48 01 32

Tel: 09 50 87 11 25

E-mail: sait-kaci@hotmail.com

FORMATION

2008/2009 MBA en E-Business :

Ecole Supérieure de Gestion de Paris ; des cours orientés web 2.0, Search Engine Optimisation, ainsi qu'une formation à des outils web tels que Dreamwaver ou flash.

2007 /2008 EURO MBA Marketing :

INSEEC Business School PARIS (Cursus en Anglais)

Stage en entreprise Activie Beauty France: lancement d'une gamme de produits cosmétiques, destinée au marché Chinois.

Avril 2005 Diplôme de Cadre commercial spécialisé à l'export: (Major de promotion)

Institut des Forces de Vente (IFV) de Nancy en collaboration avec la CCI d'Alger

Déc. 2003 Diplôme de INGENIEUR COMMERCIAL: (Avec mention / Major de promotion)

Institut Supérieur d'Assurances et de Gestion (INSAG), diplôme cosigné par l'Institut Supérieur d'Enseignement Commercial (ISEC) de Paris.

Juin 1999 Baccalauréat :

Série gestion et économie.

EXPERIENCE

Mars 2007 S.A.R.L. SOMAFE ; Responsable Marketing:

À Sept. 2007

SOMAFE : représentant d'ABB en Algérie sur le segment de la moyenne et de la basse tension électrique.

Réalisations:

Création de la nouvelle brochure de présentation de l'entreprise ;

Planification et organisation de séminaires et diverses foires ;

Aide à la réorganisation du service commercial ;

Création d'une culture d'entreprise et formation de l'ensemble du personnel.

Janv. 2006 PIERRON ALGERIE ; Ingénieur commercial puis Chargé de la coordination

À Fév. 2007

Filiale de PIERRON EDUCATION (leader européen du matériel didactique).

Réalisations:

Prospection de l'ensemble des établissements d'enseignement de l'algérois ;

Gestion d'une équipe de cinq (5) personnes ;

Supervision des stocks ;

Supervision des commandes ;

Gestion des importations.

Fév. 2004 Cadre commercial au sein de diverses entreprises :

À Déc. 2005

Chargé de la facturation à RENAULT Algérie S.P.A

Chargé de la vente de compact discs pour UNIVERSAL DISC

Vente de 1 400 000 CD en 13 Jours (équivalent de 2 à 3 mois de ventes).

Chargé de la vente de repas entreprise pour ALCATHAIRE (catering)

Stages découverte en entreprise:

- Oct. 2005 **THYSSEN-KRUPP Presta France** : (production de colonnes de direction).
Service achat.
- Juillet 2002 **Groupement Industriel du Papier et de la Cellulose (GIPEC) Algérie.**
Service commercial.
- Août 2001 **Groupement Industriel des Productions Laitières (GIPLAIT).**
Service commercial.

Langues et Informatique

Informatique :

- Juin 1997 **Stage de formation au logiciel AUTOCAD;**
- Mai 1995 Formation à Microsoft Office : Word, Excel et Powerpoint (très bonne maîtrise)
Très bonne maîtrise de Word, Excel, Power Point.
Bonne maîtrise d'Access.

Langues :

- Anglais* : Courant ; Lu / Parlé / écrit.
Français : Très bonne maîtrise ; Lu / Parlé / écrit.
Arabe : Très bonne maîtrise ; Lu / Parlé / écrit.

Divers :

Le mémoire réalisé à l'issue de ma formation à l'IFV « Opportunités d'exportation de l'huile d'olive de la Société Oléicole Algérienne a été primé par le WTC ALGERIA : meilleur travail dans le domaine de l'export hors hydrocarbures, réalisé en 2005.

Animation d'un réseau d'anciens de l'INSEEC

www.inseecnetwork2007.ning.com

Responsable du marketing du réseau des étudiants e-business de l'ESG.

www.mbaebusiness.ning.com

Analyse d'un site d'enseignement www.testsup.fr et préparation d'une série de recommandations pour l'optimisation des taux de conversion de celui-ci.