

Mehrez OUESLATI

Tel : +33 6 22 23 46 01

Mail : mehrezoueslati@gmail.com

Skype : mehrezoueslati

RESPONSABLE COMMERCIAL

Fort d'une expérience d'une quinzaine d'années en développement commercial en France et à l'international, je justifie de résultats positifs dans un contexte de conquête de marchés nouveaux et matures.

Doté d'un fort sens commercial et relationnel, je mettrai mon énergie, ma pugnacité et mon éthique au service de vos projets.

COMPETENCES

Business développement
Management équipes interculturelles
Animation réseaux
Gestion de projets

Gestion des budgets
CRM
Stratégie commerciale
Évènementiel

Négociation
Networking
Marketing digital
Entrepreneuriat

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2021-22 **Responsable commercial et marketing**
AMB Picot, Lentilly, France

Développer et structurer l'activité industrielle de la société – Métallurgie / machine-outil

Élaboration de la stratégie commerciale France et export

Développer, animer et former le réseau de distribution à l'export (40 agents) : support technique, commercial et marketing

Structuration et management du service commercial - 2 personnes

Participation à l'élaboration du plan marketing

Coordination des équipes transversales - technique, bureau d'étude

2018-21 **Responsable commercial international salon SIDO pour les marchés français et internationaux - Europe, Asie et Amérique du nord**
Cobees groupe Infopro Digital Le Moniteur, Lyon, France

Développer l'activité Robotique, Intelligence Artificielle (IA), IoT

Élaboration de la stratégie commerciale

Développement global d'un salon émergent en collaboration avec les équipes transversales : marketing, communication et opérationnel

Construction des partenariats avec les syndicats et partenaires institutionnels

2016-17 **Directeur pays et salons CTCO Italia et CPRINT Italia**
656 Éditions groupe Infopro Digital Le Moniteur, Lyon, France

Exporter les activités de la société en Italie ; impression digitale et objet publicitaire

Elaboration de la stratégie de pénétration sur le marché italien

Pilotage du développement global des salons - ventes, marketing, communication, opérationnel

Management du pôle international (5 personnes) et coordination des équipes transversales : marketing, communication, techniques et prestataires.

Construction des partenariats avec les principaux syndicats et la presse locale

2010-15 **Responsable zone export Amérique du Nord, Moyen-Orient, Asie**
Salons Paysalia, Piscine Global
GL Events, Lyon, France

Business développement international des marchés piscine et paysage - 60 / 600 exposants

Mise en place des partenariats et animation des principaux syndicats

Management agents commerciaux et collaborateurs - 8 personnes, 5 nationalités

Création et vente de produits marketing et communication

Définition contenus documents commerciaux

2006 **Chargé de projet de coopérations interentreprises**
Métallurgie Rhodanienne, Lyon, France

Management interculturel franco-chinois pour une délégation de chefs d'entreprises

Vente et administration des contrats pour une exposition internationale en Roumanie : TIB :

45 entreprises, CA global : 90 k€

LANGUES

★★★ : Français, Anglais, Arabe

★★ : Italien, Espagnol

★ : Allemand, Chinois

PERFORMANCES

- Augmentation CA 20%

- 3 créations de salons

- 1200 K€ de CA réalisé

- 171 nouveaux clients

+85% de nouveaux clients

+ 99% de nouveau revenu

- 4 salons devenus leaders

- 6 Partenariats stratégiques

avec des fédérations

FORMATION

2006- 2008 Master

Commerce extérieur – IAE de Lyon 3,

- 2^{ème} année de Master

effectuée à l'université VSE de Prague, République Tchèque.

- Licence à l'université d'Économie de Turin, Italie

PASSION

Taekwondo : 15 ans de pratique, ceinture noire 1^{ère}

Dan, compétitions

internationales, Coaching de 5 champions de France

DECOUVERTE DU MONDE

Voyages culturels : traversées du continent Sud-Américain

et de l'Europe Centrale

et Orientale, Russie,

États-Unis, Ouzbékistan, Iran,

Colombie, Albanie, etc.