

Houssem BOUGHANMI

8 Rue des mimosas
11200 St André de ROQUELONGUE
Tél : 06 46 01 45 91
Email : houssemboughanmi@orange.fr
Marié 2 enfants – 41 ans

FORMATEUR MANAGER EXPERIMENTE

DOMAINES DE COMPETENCES

→ Formation

- Maitrise des règles de base de la communication et de la pédagogie des adultes.
- Animer un groupe et rendre les stagiaires Co-élaborateur de la formation.

→ Management

- Animer, encadrer des équipes afin de faire évoluer leurs compétences
- Recrutement des responsables de magasins, chefs de dépôts, vendeurs manutentionnaires
- Mise en place d'un magasin pilote et d'un plan de formation pour les nouveaux entrants
- Piloter le compte d'exploitation et être le garant de la rentabilité du secteur en respectant les stratégies de la direction

→ Gestion

- Construction des budgets annuels
- Organisation et analyse des inventaires bi annuels des magasins.
- Utilisation de logiciels de gestion administrative, comptable, stocks, ressources humaines

→ Commerce

- Gestion des grands comptes
- Construction et mise en œuvre de plans d'actions commerciales pour une équipe de 48 collaborateurs
- Contrôle de la bonne application des politiques commerciales et marketing
- Gérer la relation fournisseur, les achats et la satisfaction clients
- Analyse de la concurrence et de la cible client en fonction de la zone de chalandise.

PARCOURS PROFESSIONNEL

INSIGHT Développement : depuis septembre 2016



Consultant en relations humaines et en organisation
Formateur de chef d'entreprise et de manager

VIAL MENUISERIES : de 01/2005 à 2015



(Spécialiste de la menuiserie, groupe intégré, 6 usines, 55 magasins, + de 500 salariés)

De 08/2012 à ce jour : **Responsable Régional Sud-Ouest** de 10 magasins (départements 30/34/11/66/31/47/40/64/65), 50 collaborateurs, CA 15 M€
De 09/2011 à 08/2012 : **Chargé de mission France**, relais du Président du groupe.
De 11/2006 à 09/2011 : **Responsable Superviseur** de 2 magasins (10 collaborateurs, CA 3 M€)
De 01/2005 à 08/2006 : **Responsable Magasin** (5 collaborateurs, CA 2 M€)

B.B.A : de 2001 à 2004

B.B.A

Création et Gérant de la société - Tunis

BS COM : de 2000 à 2001

BS COM

Responsable des ventes

CARIBALU : de 1999 à 2000

CARIBALU

Commercial Martinique – Guadeloupe

FORMATIONS ET ETUDES

- | | |
|--------------------|---|
| 2015 – 2016 | Master Coach d'affaire/Business coaching et outils avancés du coach (PNL/Process Communication/Systémie/Analyse Transactionnelle/Ennéagramme). EFCoaching Aix en Provence. |
| 2014 – 2015 | Management d'équipe (Cabinet Im'media Aix en Provence) |
| Depuis 2014 | Formation Psychanalyste certifié , (Institut de Formation à la Psychanalyse Freudienne). |
| 2013 | Formation Tuteur Bac Pro et BTS (chambre de commerce Toulon) |
| 2009 | Adapter ses pratiques managériales « Analyse Transactionnelle » CJ Consultant |
| 1998 – 1999 | Licence d'Attaché commercial Spécialisé
Mémoire : La pénétration du marché tunisien par l'informatique.
Ecole de commerce (E.F.G.C. Marseille) |
| 1995 – 1998 | DUT Electronique
I.U.T St Jérôme Marseille. |

Anglais : Lu, écrit et parlé

CENTRES D'INTERETS

Pratique de la course de fond, semi-marathon et de la randonnée pédestre
Taekwondo.
Kitesurf et VTT All Mountain
Mise en œuvre et réalisation d'une maison de 170m2 en auto-construction.