



HOUCINE GHOBRINI

PROFIL

Fort d'une expérience de 10 ans dans le secteur du service et de la distribution, la satisfaction, fidélisation du client ainsi que l'atteinte des objectifs fixés sont mes vecteurs de motivation au quotidien.

COMPETENCES / FORCES

- Développement commercial
- Fidélisation de la clientèle
- Bonne capacité rédactionnelle
- Relationnel
- Réactivité
- Sens du service
- Goût du challenge
- Autonome

COORDONNEES



06.27.30.68.87



houcine.ghobrini@gmail.com



3 Allée Jean Ferrat, 87640 Razès



<https://www.linkedin.com/in/houcine-ghobrini-049524174/he>

CENTRES D'INTÉRÊTS

- Voyages
- Nouvelles technologies
- Sport (parrainage en cours d'un athlète olympique par le biais de la fondation du sport Français)

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

CHEF D'ETABLISSEMENT

Samsic Facility Limoges | janvier 2021 - aujourd'hui

- Pilotage d'un établissement de propreté et services associés (Gestion des ressources humaines, management des équipes, développement commercial, présidence et animation du CSE).
- Suivi et fidélisation de clientèle (Sites tertiaires, logistique, industriels, pharmaceutique, agroalimentaire et GMS).
- Périmètre d'interventions : Haute-Vienne (87), Creuse (23), Corrèze (19) et Dordogne (24)
- Equipe composée de 4 responsables de secteurs, 1 assistante d'établissement, 1 attaché commercial, 220 agents de propreté
- 3,5M€/an avec une croissance de chiffre d'affaires de 30% entre janvier 2021 et janvier 2024
- Obtention de la certification ISO 9001 (audité par l'AFNOR)

ATTACHE COMMERCIAL

Samsic Facility Limoges | nov 2019 - décembre 2020

- Ciblage, prospection (physique et téléphonique) pour conquérir de nouveaux clients à l'aide d'un plan d'action commercial
- Négociation des contrats arrivant à échéance
- +240K€/an de nouveaux contrats signés sur la période

RESPONSABLE D'EXPLOITATION

GSF Propreté Limoges | décembre 2015 - novembre 2019

- En charge du suivi des prestations de propreté et service associés sur les secteurs de la Haute-Vienne (87) et de la Creuse (23)
- Gestion d'un portefeuille client de 1,8M€/an composé de PME, grandes surfaces, sites industriels et tertiaires
- Management d'une équipe d'environ 80 agents dont 5 chefs d'équipes

MANAGER DE RAYON

**Carrefour Market Limoges & Bourgneuf (23)
Septembre 2013 à décembre 2015 (en alternance de
septembre 2013 à juin 2014)**

- Gestion d'une équipe de 9 Employés Libre Service (ELS)
- Ouverture et fermeture de la surface de vente
- Commande et mise en place des offres promotionnelles
- Gestion des fournisseurs (commande, réception, installation des produits, paiement des factures, négociation avec les représentants)

VENDEUR PRÊT A PORTER EN ALTERNANCE

**Boutique Tendance Limoges
Septembre 2011 à juin 2013**

- Vente et fidélisation de la clientèle
- Encaissement, mise en rayon, inventaires, préparation de diverses opérations commerciales (soldes, ventes privées ...)
- Achats et choix des collections auprès des fournisseurs

FORMATION

2014 - LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE ET DISTRIBUTION À L'INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE DU LIMOUSIN
2013 - BTS DE GESTION DES UNITÉS COMMERCIALES À L'ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE ET DE SERVICES À LIMOGES
2011-BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE AU LYCEE MARCEL PAGNOL A LIMOGES