

Omar FELLAH

Manager B2B

Manager B2B expérimenté, spécialisé dans le développement commercial et le management d'équipes. Orienté résultats, je pilote des cycles de vente complets et contribue activement à la croissance et à la fidélisation de comptes stratégiques.

Disponible pour de nouvelles opportunités.

Autorisé à travailler en France



✉ omarfellaah88@gmail.com

🏠 Troyes (10000)

📄 Permis B

🚗 Véhicule personnel

📍 Mobilité régionale

☎ +33 7 67 70 12 30

Langues

Français

Anglais

Arabe

Informatique

Microsoft Office

Word, Access, Excel (avancé), PowerPoint

Sage

Compétences

Développement commercial

Négociation

Gestion des comptes clés

Management

Stratégie de vente

Réseaux sociaux

🌐 @Omarfellaah

Diplômes et Formations

- **Master 2 Marketing de la distribution** De 2017 à 2019
FSEG Tunis, Tunisie
- **Licence Marketing** De 2011 à 2015
IHEC Carthage Tunis, Tunisie

Expériences professionnelles

- **Manager B2B** Depuis 2023
Nespresso Tunisie Tunis
 - Gestion et développement du portefeuille clients HORECA & Office
 - Négociation et conclusion de contrats stratégiques
 - Encadrement et accompagnement de l'équipe commerciale
 - Analyse de la performance et suivi des KPI's
- **Responsable commercial** De 2017 à 2023
Fromagerie CPL Souani Tunisia
 - Pilotage et gestion des comptes clients clés
 - Négociation et gestion des conventions commerciales (GMS, HORECA)
 - Définition et mise en œuvre des stratégies commerciales
 - Analyse et reporting des performances commerciales : suivi périodique des résultats, analyse des tendances du marché, identification des opportunités et des risques
 - Prospection et développement de nouveaux clients, accompagnés d'une veille concurrentielle active
 - Management des équipes commerciales
 - Animation et motivation des équipes
- **Acheteur VRD et bâtiment** De mai 2016 à décembre 2016
Servitra Gpe Servicom Tunis
 - Gestion des relations fournisseurs et collecte des devis
 - Négociation des conditions commerciales et contractuelles avec les fournisseurs
 - Élaboration et validation des bons de commande
 - Suivi des commandes, des approvisionnements et des livraisons
- **Chargé d'affaires** De décembre 2015 à mai 2016
Track Technology Tunis
 - Analyse les besoins des clients
 - Suivi des commandes en cours SAV et fidélisation de la clientèle
- **Assistant manager achat (Stagiaire)** Août 2015
Ulysse Hyper Distribution (UHD) Tunis
 - Participation à des ateliers de thématique avec les fournisseurs et les managers vente EPCS
 - Participation à l'élaboration des catalogues des produits EPCS Carrefour
 - Élaboration des prix promotionnels des produits électroniques (utilisation du logiciel informatique NAVISION)
 - Suivi des commandes des produits électroniques