**ANIS CHAALALI**

08 rue de Tozeur, Le Kram, **Tunisie**Téléphone : +216 58556316  
Email : anis.chaalalipro@gmail.com  
LinkedIn : [linkedin.com/in/anis-chaalali-82003a135](https://linkedin.com/in/anis-chaalali-82003a135)

**Objectif professionnel**

Professionnel expérimenté dans le secteur de la grande distribution, avec plus de 23 ans d’expertise en merchandising, gestion de comptes clients et développement commercial. Maîtrisant l’implantation produit, la relation avec les magasins et la coordination d’équipes terrain, je souhaite aujourd’hui rejoindre une entreprise canadienne afin de contribuer activement à la croissance des ventes, à l’optimisation de la visibilité en magasin et à la montée en compétences des équipes. Motivé, mobile et déterminé, je suis prêt à relever de nouveaux défis dans le secteur de la grande distribution et du commerce de détail au Canada.

**Compétences clés**

* Stratégie de merchandising et mise en avant produit.
* Gestion et coaching d'équipes de marchandiseurs.
* Analyse de la performance commerciale et KPIs.
* Négociation avec les enseignes GMS (Carrefour, Géant...).
* Suivi de planogrammes et implantation en linéaire.
* Gestion de projets et plans d'action commerciaux.
* Logiciels : Excel, PowerPoint, Word, SAP.
* Leadership, communication, rigueur, proactivité.

**Expérience professionnelle**

**Chargé des ventes – GMS (Carrefour -Géant...)**

**MDS Group – Tunis, Tunisie**  
*Mai 2021 – Aujourd’hui*

* Encadrement d’une équipe de marchandiseurs et suivi des plans de visite.
* Accompagner les marchandiseurs sur le terrain pour les former aux bonnes pratiques (implantation, respect des planogrammes, présentation des produits).
* Évaluer le rendement de chaque marchandiseur : qualité de l’implantation, ponctualité, productivité.
* Gérer les installations de PLV (publicité sur le lieu de vente), présentoirs temporaires et événements saisonniers.
* Gestion des stocks, rotation des produits, réduction des ruptures.
* Vérifier la conformité des rayons (facing, balisage, propreté, disponibilité produit).
* Établir et maintenir d'excellentes relations avec les responsables des points de vente pour assurer une collaboration efficace.
* Assurer le placement stratégique des produits, le facing, et la rotation des produits, notamment des articles périssables.

**Responsable commercial GMS (Carrefour -Géant...)**

**NGK – Tunis, Tunisie**  
*Janvier 2020 – Mai 2021*

* Négociation de référencements et gestion de l’approvisionnement.
* Mise en œuvre d’actions promotionnelles en lien avec les enseignes.
* Suivi terrain et évaluation des performances de l’équipe.
* Réaliser des audits, relevés de prix, inventaires ou études de concurrence

**Superviseur circuit détail**

**LESIEUR – Tunis, Tunisie**  
*Juillet 2019 – Décembre 2020*

* Suivi des équipes terrain et application de la politique commerciale.
* Analyse des ventes via NOMADIS & MERBISS.
* Corriger les erreurs et améliorer la qualité du travail par un feedback direct et constructif.
* Assurer la rotation des stocks, le retrait des produits périmés, et la mise en avant des nouveautés ou promotions.

**Chef de zone – Détail**

**SOTUCHOC – Tunis, Tunisie**  
*Septembre 2018 – Juin 2019*

* Mise en place de promotions et animation du réseau de détaillants.
* Définition des zones de développement commercial.
* Accompagner régulièrement les marchandiseurs pour vérifier la qualité du travail, corriger les erreurs et offrir du coaching.

**Responsable commercial GMS (Carrefour -Géant...)**

**SOTUFAB – Tunis, Tunisie**  
*Mars 2017 – Juin 2018*

* Développement des ventes et négociation commerciale.
* Contrôle des points de vente et exécution des promotions.

**Responsable commercial GMS (Carrefour -Géant...)**

**ISMAIL GROUP – Tunis, Tunisie**  
*Février 2016 – Mars 2017*

* Suivi statistique, analyse des écarts et actions correctives.
* Gestion des commandes et supervision du merchandising.
* Veiller au respect des planogrammes, du facing, des règles d’étiquetage et de la propreté des zones.
* Assurer un bon relationnel avec les responsables de magasin pour faciliter les implantations.
* Collecter et transmettre les rapports de visite, photos et feedbacks des merchandiseurs.

**Superviseur circuit détail**

**HENKEL – Tunis, Tunisie**  
*Janvier 2012 – Novembre 2015*

* Suivi de la force de vente terrain et analyse de la performance.
* Application de la stratégie commerciale.
* Veiller au respect des planogrammes, du facing, des règles d’étiquetage et de la propreté des zones.

**Chef d’enseigne GMS (Carrefour -Géant...)**

**HENKEL – Tunis, Tunisie**  
*Décembre 2006 – Décembre 2012*

* Négociation commerciale avec les enseignes.
* Mise en œuvre des stratégies marketing et suivi des objectifs.
* Élaborer et suivre les plannings de visite des marchandiseurs.
* Assigner les zones, les magasins ou les missions selon les priorités commerciales.

**Merchandiseur GMS (Carrefour -Géant..)**

**HENKEL – Tunis, Tunisie**  
*Novembre 2002 – Novembre 2006*

* Implantation produit selon planogrammes.
* Optimisation de la visibilité et suivi des promotions.
* Maintenir les rayons propres, organisés et attrayants.
* Positionner les produits aux emplacements stratégiques pour maximiser les ventes.
* Effectuer le facing, l’étiquetage, la rotation des produits et le remplissage des étagères.
* Lire et interpréter les planogrammes fournis par les clients

**Formation et certifications**

* 2024 : Comment s'affirmer face aux clients – Tunis.
* 2015 : Proactive Cooperation – Tunis.
* 2014 : Managing People Skills – Tunis.
* 2013 : Business Finance for Everyone – Tunis.
* 2013 : PowerPoint – Tunis.
* 2012 : High Performing Team – Tunis.

**Langues**

* Français : courant.
* Anglais : débutant.
* Arabe : langue maternelle.

**Centres d’intérêt**

* Musique (percussionniste dans une troupe).
* Bénévolat et engagement communautaire.