



# REDA KERKACHE

FIRST LINE MANAGER COMMERCIAL



Mobile:  
0792612359



Email:  
Kerkache.reda@gmail.com



Adresse1: route de bachdjarrah h dey Alger  
Adresse2: avenue d'arcole gambetta Oran

## FORMATION

**Licence en science commerciale  
opt marketing**  
Université d'alger faculte de dely  
brahim  
1999 – 2004

## COMPÉTENCES

### PROFESSIONNELLES

- Pack office
- Techniques de ventes
- Gestion des équipes
- Power BI
- Analyse de marché

### PERSONNELLES

- Leadership
- Sérieuse
- Créativité
- Social

## LANGUES

- français : courant
- Anglais : Débutant

## A PROPOS DE MOI

First line manager, avec plus de 10 ans d'expérience dans le secteur pharmaceutique, à la tête d'équipes de plus de 8 collaborateurs

Forte capacité d'intégration, de négociations et de prise de décision axé

sur le résultat et l'intérêt de l'entreprise. Doté d'un grand sens du leadership, de management et d'organisation dans la réalisation de projets rentables et porteurs.

## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

### LDM | DN ET FIRST LINE MANAGER OTC

SEPTEMBRE 2022 – décembre 2022

- Élaboration de la stratégie commerciale et des plans d'actions commerciaux avec réorganisation du personnel existant.
- Élaboration d'un plan commercial et d'une recommandation marketing d'urgence pour optimiser les budgets pour la fin d'année
- Élaboration d'un plan de recrutement de nouveaux clients dans tout le circuit de distribution
- Suivi et coordination pour le bon déroulement des plans d'actions
- Accompagnement de la force de vente pour l'atteinte rapide des objectifs

Ces changements ont permis d'avoir une croissance nette sur les résultats individuels des délégués commerciaux ainsi évolution en CA a 3 chiffres pour l'entreprise

### MAGPHARM | Superviseur national FLM commercial dermo-cosmetique

mai 2019 – Aout 2022

- Élaboration de la stratégie et les plans d'actions commerciaux
- Suivi et coordination pour le bon déroulement des plans d'actions.
- Accompagnement de la force de vente pour l'atteinte rapide des objectifs.
- Coordination entre les services pour de meilleurs performances
- Formation des délégués aux fonctions; Techniques de ventes et les kpis exigées par l'entreprise

Tout ce travail s'est soldé par l'atteintes des objectifs quantitatifs et qualitatifs ; avec la réussite de lancement de plusieurs gammes de produits et prendre d'importantes parts de marché

### EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

#### **MAGPHARM | Key Account Manager pharmaceutique**

**Septembre 2016 – Avril 2019**

- Suivi des grands comptes pharmacies sur les réalisations des objectifs prédéfinis sur les contrats de partenariats.
- Formation des collaborateurs en pharmacie afin de booster les ventes et rotations.
- Assurer la coordination entre les clients et l'équipe médicale.
- Mettre en place des programmes de motivations vendeurs en pharmacie.
- Remonter les rapports d'activité à la hiérarchie concernant le suivi des pharmacies partenaires.

#### **MAGPHARM| Superviseur Régional FLM agro-para NOVALAC**

**Décembre 2013 – Juillet 2016**

- Lancement du produit sur le marché Algérien.
- Mise en place d'une politique commerciale dans le circuit de distribution du lait infantile.
- Assurer la pénétration du lait infantile dans les différents canaux de distributions (parapharmacie et agroalimentaire)
- Gérer et orienter les collaborateurs pour assurer la réussite du lancement.
- Remonter les rapports d'activité et de disponibilité à la hiérarchie
- Suivi des grands comptes et distributeurs du lait infantile et suivi des recouvrements

#### **MAGPHARM| Visiteur pharmaceutique**

**Février 2012 – NOVEMBRE 2013**

- Assurer la disponibilité des produits Magpharm au niveau des pharmacies et grossistes dans les secteurs attribués
- Récolter des données terrain sur la concurrence
- Suivi rigoureux des orientations données pour l'atteinte des objectifs
- Mise à jour le Pipeline Commercial en convertissant un maximum de Prospects en Clients.
- Suivi et coordination pour le bon déroulement des plans d'actions
- Coordination avec le service marketing pour améliorer les performances et ajuster la stratégie commerciale selon les cas de changement dans le marché, l'évolution de la concurrence ...etc.

### CENTRES D'INTERET

Tennis

voyages

sport

Cinéma