

CURRICULUM VITAE

IDENTITE :

Nom et Prénom : **BELKAHLA Mohamed**

Nationalité : **Tunisienne**

Date et lieu de Naissance : **19 Janvier 1967 à EL HAOUARIA**

N°CIN/Passeport :

0	5	0	9	4	2	7	5
---	---	---	---	---	---	---	---

Employeur actuel : **Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche scientifique**

Public Privé

Adresse de l'employeur : **Avenue Ouled Haffouz - 1030 - Tunis. Tél : 71 786 300 Fax : 71 801 701**

DOMAINE DE COMPETENCE :

- Coaching des équipes de vente*
- Marketing, marketing international, marketing des services, force de vente,*
- négociation et prospection commerciale,*
- Communication interpersonnelle,*
- Psychosociologie,*
- Entrepreneuriat,*
- Approche par compétences.*
- Analyse des Données (SPSS): univariée, bivariée et multivariée.*

ÉTUDES ET FORMATIONS COMPLEMENTAIRES :

<i>Nature des études</i>	<i>Etablissement</i>	<i>Période</i>	<i>Diplôme obtenu/Année</i>
Stage pédagogique pour la création de nouvelles filières (mines et géoenvironnement)	Cegep de Thetford Mines (CANADA)	Fevrier 2004	Attestation de Formation
Formation en Entrepreneuriat et approche par compétences	Cegep de Thetford Mines (CANADA)	Avril 2006	Attestation de Formation
Diplôme des Etudes Approfondies (D.E.A) en Sciences de Gestion	Institut de Gestion de Rennes en FRANCE	1992/1993	D.E.A en Sciences de Gestion option « Marketing »
Maîtrise en « Gestion Commerciale »	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Sfax	1988/1992	Maîtrise en Gestion Commerciale
Diplôme de Technicien Supérieur	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Sfax	1988/1990	Diplôme de technicien Supérieur en Gestion Commerciale

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE :

<i>Organisme employeur</i>	<i>Fonctions occupées</i>	<i>Période du.....au....</i>
Institut Supérieur des Etudes Technologiques de Nabeul	Enseignant Technologue	Depuis Septembre 2008
Institut Supérieur des Etudes Technologiques de Gafsa	Enseignant Technologue	De Septembre 2002 à Septembre 2008
Institut Supérieur des Etudes Technologiques de Sfax	Assistant Technologue	De février 1999 à Septembre 2002
Institut Universitaire de Technologie de Saint Nazaire (France)	Attaché de l'Enseignement et de la Recherche	De 1994 à 1996
ISET de Nabeul – Formation Continue	Formateur en Cours de Soir	Depuis Février 2010
Pépinière de Gafsa "Gafsa Technologie du future"	Coach des jeunes créateurs	De Septembre 2002 à Septembre 2008
	Coordinateur ISE T- PEPINIÈRE	
Université de Gafsa	Membre de la commission de sélection du meilleur projet de création d'entreprise.	De Février à Juillet 2006
ISET / Pépinière GTF	Responsable du Club de Création d'Entreprises	De Mars 2005 à Septembre 2008

PROJETS PROFESSIONNELS PILOTES :

<i>Organismes Collaborateurs</i>	<i>Thématique :</i>
<ul style="list-style-type: none">ISET de Gafsa / CEGEP de Thetford Mines (CANADA)	Réalisation d'une étude de faisabilité pour la création d'une filière d'enseignement portant sur « les mines et géoenvironnement » à l'ISET de Gafsa.
<ul style="list-style-type: none">ISET de Gafsa / Pépinière Gafsa technologie du Futur	Création d'un Club de sensibilisation et d'accompagnements des jeunes créateurs d'entreprises « Club de Création d'Entreprises ».
<ul style="list-style-type: none">ISET de Gafsa / réseau international des Clubs Francophones de Création d'Entreprises	Intégration du Club de création d'entreprises dans le réseau international de Clubs Francophones.
<ul style="list-style-type: none">Formateur universitaire à la Pépinière GTF	Accompagner les jeunes promoteurs dans la concrétisation de leurs idées.

COMMUNICATIONS ET PUBLICATIONS :

Organismes Collaborateurs	Thématique :
<ul style="list-style-type: none"> • Cegep International : Octobre 2006 	« l'expérience du Club de création d'entreprise de l'ISSET de Gafsa » rencontre internationale des Clubs Francophones de Créations d'entreprises
<ul style="list-style-type: none"> • ISET de Sfax: Mai 2001 	« Les techniques de commerce international », 6 ^{ème} semaine de la technologie.
<ul style="list-style-type: none"> • IGR (France): 1993 	"la qualité des services dans les établissements de santé : évaluation de la validité du SERVQUAL".

EXPERIENCE SIGNIFICATIVE EN FORMATION D'ADULTES :

Domaine de formation	Entreprise bénéficiaire	Population cible	Période du.....au.....
<i>Préalables statistiques et initiation au logiciel SPSS</i>	<i>Leaders University</i>	<i>MPQSE 1</i>	<i>05/11/2016</i>
<i>Méthodologie de recherche</i>	<i>Leaders University</i>	<i>MPQSE 2</i>	<i>20/11/2016</i>
<i>Gestion de stock</i>	<i>Sté Déco</i>	<i>Responsables qualité, approvisionnement, maintenance</i>	<i>Du 27 au 28 octobre 2014</i>
<i>Ecoute client, traitement de réclamation et amélioration des relations</i>	<i>Sté Déco</i>	<i>Responsables qualité, approvisionnement et chefs d'ateliers</i>	<i>Du 03 au 05 Novembre 2014</i>
<i>Gérer le stress de son équipe</i>	<i>Sté Déco</i>	<i>Responsables qualité, approvisionnement et chefs d'ateliers</i>	<i>Du 10 au 11 Novembre 2014</i>
<i>Gestion de production</i>	<i>Embaltech</i>	<i>Chefs d'équipes</i>	<i>Du 13 au 15 Octobre 2014</i>
<i>Développer la performance et organisation d'équipe</i>	<i>Embaltech</i>	<i>Chefs de services</i>	<i>Du 20 au 21 Octobre 2015</i>
<i>Marketing-mix</i>	<i>Les Vignerons de Carthage (UCCV)</i>	<i>Equipe Commerciale</i>	<i>Juin 2014</i>
<i>Logistique et gestion des stocks</i>	<i>Les Vignerons de Carthage (UCCV)</i>	<i>Service achat et audit</i>	<i>Mai 2014</i>
<i>Prospection et négociation</i>	<i>Les Vignerons de Carthage (UCCV)</i>	<i>Equipe Commerciale</i>	<i>Du 02 au 04 Décembre 2013</i>
<i>Marketing</i>	<i>Les Vignerons de Carthage (UCCV)</i>	<i>Equipe Commerciale</i>	<i>Du 25 au 27 Novembre 2013</i>
<i>Techniques Commerciales</i>	<i>TUNISIE TELECOM</i>	<i>Personnel des directions régionales</i>	<i>Juin – Juillet 2008</i>
<i>Techniques de Ventes</i>			

<i>Actions commerciales</i>			
<i>Coaching</i>		<i>Stagiaires</i>	
<i>Street marketing</i>			
<i>Suivi du travail</i>		<i>Equipes commerciales</i>	
<i>Marketing</i>			
<i>Etude de marché</i>			
<i>Plan marketing</i>	<i>APIA (GAFSA)</i>	<i>Jeunes Créateurs</i>	<i>Mars 2004 Avril 2004</i>
<i>Tactique de vente</i>			
<i>Circuits de distribution</i>			
<i>Psychosociologie</i>			
<i>Marketing</i>	<i>Compagnie des Phosphates de Gafsa (CPG)</i>	<i>Directeurs et responsables régionaux</i>	<i>De Janvier à Mai 2004</i>
<i>Etude de marché</i>			
<i>Communication interpersonnelle</i>	<i>Office National des Postes Région –GAFSA</i>	<i>Cadres et Responsables des Bureaux régionaux</i>	<i>De Janvier à Juin 2003</i>
<i>Marketing</i>			