

# CHAOUCHI Mohamed Ismail

## Chef De Projet De Développement Galénique Pharmaceutique



Professionnel de la recherche et de la galénique pharmaceutique avec une solide expérience en gestion de projets, je suis déterminé à innover et à contribuer au développement de produits pharmaceutiques de qualité. Ma formation en génie des procédés ainsi que mon master en MBI associés à mes compétences en gestion de projets, organisation et communication font de moi un candidat idéal pour mener à bien des projets complexes.

### CONTACT

✉ [chaouchim466@gmail.com](mailto:chaouchim466@gmail.com)  
☎ +213551 79 73 40  
+213540948559  
📍 Villa 155, U.V. 05 Ali Mendjeli Elkhroub  
Constantine 2500

 [LinkedIn](#)

Situation familiale : Marié

### LOGICIELS

- ✓ ERP
- ✓ Maîtrise avancée de la suite Microsoft Office

### LANGUES

- ✓ FRANÇAIS: Niveau élevé
- ✓ ANGLAIS: Niveau élevé
- ✓ ARABE: Niveau élevé
- ✓ THAI: Niveau moyen
- ✓ ESPAGNOL: Niveau moyen

### Formations

- Diplôme de Licence option Génie de l'Environnement.  
Université USTHB, SCIENCE ET TECHNOLOGIE HOUARI BOUMEDIEN  
BAB EZZOUAR 2010-2013.
- Diplôme de Master II en Génie des Procédés. Université USTHB, SCIENCE  
ET TECHNOLOGIE HOUARI BOUMEDIEN BAB EZZOUAR 2014-2016.
- Master en business administration (Campus France)  
Ecole de campus France- Strat-Innov, Cheraga Alger 2016-2018.
- Détenteur d'une licence en enseignement de l'anglais, obtenue en 2018 à  
Nakhon Si Thammarat, Thaïlande.

### Expériences professionnelles

- **Avril 2019 – Février 2024 : Chef de projet Recherche et Développement Galénique pharmaceutique** au niveau de **PHARMALLIANCE**, Domaine kouchi Idir Ouled Fayet, Alger.
  - Réalisation des études de faisabilités primaires.
  - Création des codes articles, BSM, nomenclature sur ERP.
  - Préparation des QTPP des nouveaux produits.
  - Formulation forme sèche et liquide.
  - Retraitement des produits de routine TROUBLESHOOTING
  - Rédaction des documents nécessaires à l'enregistrement des nouveaux produits PVP, RVP ET DL.
  - Rédaction du module M3 des dossiers CTD.
  - Coordination et communication avec QA, CQ, production et magasin pour le bon déroulement de l'opération de transfert.
  - Exécution des lots de transfert et de validation.

## Expériences professionnelles

---

- Superviser les activités quotidiennes des chargés de projets ingénieurs, pharmaciens et techniciens de laboratoire.
  - Coordination et communication avec R ET D analytiques.
  - Exécuter le planning quotidien établi par la hiérarchie et toute tâche liée.
  - Rédaction des anomalies OOS et des déviations.
  - Préparations des rapports techniques reworking, reprocessing
  - Suivi analytique (monographie et in house méthode pharmacopées Ep, usp et BP des projets en faisant appel à différentes méthodes telles HPLC, titrage UV, dosage des impuretés, cinétique des solutions et les études de stabilité (milieu réel, intermédiaire et accéléré).
  - Investigations selon diagramme d'Ishikawa.
    - Maîtrise des ICH et QDB et niveau et retraitement selon SUPAC (FDA).
    - **2017 - 2018 English teacher**
  - Satee Thungsong school (listening and speaking) THAILAND
  - Participer à des réunions pédagogiques avec tous les corps de métiers de l'établissement.
  - Préparer ses cours en fonction des facilités et difficultés des élèves
  - Réfléchir aux supports à inclure : livres, logiciels, films...
  - Réaliser l'évaluation continue des élèves à travers des contrôles, interrogations, etc.
  - Assurer la liaison avec la direction et les parents.
- **2016 – 2017 Téléopérateur** Entreprise : SARL IMMAR Interactive Call Center, Dely Brahim, Alger.
- 

### Principales responsabilités et réalisations :

- Conduite d'enquêtes téléphoniques en accord avec les objectifs de la structure.
- Application de techniques de vente à distance pour promouvoir les produits ou services de l'entreprise.
- Maîtrise de l'utilisation du logiciel "Optec" pour la gestion des appels et des données clients.
- Gestion et mise à jour du fichier client, garantissant l'exactitude des informations.
- Établissement et développement de relations positives avec les clients, assurant leur satisfaction.
- Motivation des clients à travers une communication efficace et un service de haute qualité.

**2015 – 2016 Enseignement** du module **Transfert thermique** à l'Université des sciences et technologies USTHB HOUWARI BOUMEDIENE.