

## PROFIL

Gestionnaire de comptes majeurs à haut rendement qui a été amené à augmenter les ventes dans les comptes existants ainsi qu'à développer de nouveaux comptes. Aide les petites entreprises à obtenir un avantage concurrentiel et à augmenter les revenus en identifiant les besoins des clients, en fournissant des recommandations et en implantant des solutions technologiques qui résolvent les problèmes tout en améliorant la productivité.

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### CMI

#### Responsable commercial | 03/2019 – AUJOURD'HUI

Construire un plan de prospection et d'animation de son portefeuille,  
Démarcher les Commerçants (E-coms inclus): analyser et qualifier les besoins des clients, conduire les négociations et fait signer les contrats,  
Sensibiliser les commerçants aux mesures de lutte contre la fraude,  
Veiller à la remontée des justificatifs pour le traitement des impayés à temps,  
Organiser avec les services concernés des séminaires commerçants,  
Effectuer un reporting ad hoc au Manager Zone et ce en utilisant l'outil CRM,  
Viser l'atteinte des objectifs assignés par la Direction commerciale : contrats, volume, commissions, taux d'activité, autres produits et services...

### GPC CARTON S.A

#### Responsable commercial SENIOR | 04/2017 – 03/2019

Déployer et coordonner la politique des prix; Proposer une prospection de nouveaux marchés et identifier de nouveaux axes de développement; Analyser les marchés et les pratiques commerciales; Animer, coordonner, et gérer une équipe de correspondants commerciaux; Déterminer et assurer la mise en place des moyens nécessaires à la réalisation des objectifs (chiffre d'affaires en volume de produits, montant, marges); Suivre les réalisations, évaluer les résultats (tableaux de bord), les analyser par rapport à la concurrence.

### SIPROF S.A

#### Responsable commercial national | 03/2016 – 04/2017

Élaboration de plans d'action marketing pour des marchés ciblés, Démarchage des prospects, Organisation de missions commerciales ou de salons, Collecte d'informations sur l'évolution du marché et la concurrence, Négociation des contrats de vente et/ou de distribution, Animation du réseau commercial, Fidélisation de la clientèle, Recherche de nouveaux comptes et réalisation des études de marché requises, Suivi administratif des commandes et des paiements.

### ALGANON / GP EL JOUMANI

#### Responsable commercial régional | 03/2015 – 12/2015

Mettre en place un plan de prospection en vue de développer les ventes, Préparer les argumentaires commerciaux et les offres de service aux clients, Visiter les prospects et préparer les offres commerciales, Opérer un suivi rigoureux du portefeuille client en veillant au développement des ventes, au recouvrement des créances et à l'amélioration permanente de la prestation de service, Assurer une veille concurrentielle pour s'adapter en permanence aux contraintes du marché industrie.

### TRACTAFRIC S.A

#### Technico-commercial | 09/2011 – 03/2015

Prospecter, conseiller et suivre une clientèle constituée d'opérateurs privés et publics, Proposer et vendre de la pièce de rechange et des machines des travaux publics et du matériel industriel, Informer les clients sur les caractéristiques et les performances de notre matériel, Mettre en œuvre les plans d'action commerciale décidés par la direction, Proposer des plans de financement et des services annexes, Assurer le suivi commercial et administratif du secteur de l'activité.

## FORMATION

**Licence professionnelle – 2010/2011 Conception de produit industriel - ENSET de Rabat.**  
PFE : Conception d'un dispositif d'essuie-glace de la Renault MEGANE.

**DUT – 2008/2010 - Génie Mécanique et Productique - EST de Fès.**  
PFE : Conception et réalisation d'une éolienne à axe vertical de type SAVONIUS.

**Baccalauréat – 2006/2008- Sciences et Technologies Mécaniques - Lycée Technique Agadir.**

## COMPÉTENCES

Gestion de stock "Entrepôt" & approvisionnement,  
Maîtrise des techniques de vente, Transit et procédures de dédouanement et Admission temporaires, Distribution commerciale et livraison,  
Gestion d'équipe, Merchandising, Vente et négociation, Maîtrise de l'outil informatique, logiciels technique et de gestion.