



SAAAD Abdessamad

GSM : 06 06 07 71 77

Gmail : Abdessamadsaaad@gmail.com

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis 11/2019

MEDMILK

Responsable National CHR & Dépositaires

Missions :

- Assurer le suivi du portefeuille clients existants, les fidéliser, et prospecter de nouveaux clients ;
- Développer le chiffre d'affaire + 200% VS 2017 et assurer le recouvrement (95%) ;
- Négocier les accords commerciaux : formalisation de la coopération avec 3 gros clients avec de contrats.
- Assurer la croissance horizontale grâce aux nouveaux dépositaires : nouvelles zone couvertes oriental et Ouazzane avec un chiffre additionnel de 12 Mdhs en 2019.

Du 05/2018 Au
11/2019

MEDMILK

Responsable Régional Nord - Centre

Sites: Tanger, Tétouan, Larache, Azilah, Chaouen, Fès, Meknès, Rabat, Sale, Kenitra, Sidi Yahya, Sidi Slimane, Sidi Kacem.

Missions :

- Atteindre un CA préfixé par la DC, Formaliser et présenter l'évolution des indicateurs de ventes, de distribution, de résultats de la région.
- Gérer les équipes commerciales de la région (plusieurs agences de distribution), en matière de recrutement, formation et animation de la force de vente
- Contribuer à construire et à maintenir une image interne et externe claire et positive de l'entreprise (qualité de service, des produits..)
- Assurer la remontée d'information et la mise en œuvre des plans d'actions en application avec les orientations stratégiques.
- Participer à l'élaboration du budget commercial, et être source de proposition et d'innovation.
- Participer à l'élaboration des prévisions de ventes en relation avec la direction commerciale.

Du 03/2004 Au
08/2017

CENTRALE DANONE

Area Sales Manager de:

Du 07/2016 Au
06/2016

Agence commerciale Kénitra ; Effectif : 186, Nombre de routes : 42

Du 11/2015 Au
06/2016

Agence commerciale Souss-Massa (Taroudant, Tiznit, Guelmim, Tantan, Laayoune, Ouarzazate; Effectifs: 280, Nombre de routes: 70.

Du 01/2013 Au
10/2015

Agence commerciale Rabat & Temara; Effectifs: 196, Nombre de routes: 45

Du 07/2009 Au
12/2012

Agence commerciale Salé; Effectifs: 108, Nombres: 25

Du 03/2004 Au
06/2009

Agence commerciale Safi & Essaouira; Effectifs: 108, Nombre de routes.

Activités Principales :

- Définir des objectifs de vente ambitieux pour les agences managées.
- Animer une équipe de superviseurs dans chacune des agences et les accompagner dans le développement commercial de leur secteur respectif, grâce à un suivi régulier.
- Lancer de nouvelles routes, définir et réorganiser les circuits de routes pour plus de performance (déclinaison du projet RTM cas agence Rabat)
- Contribuer à la définition, le suivi et l'animation des plans commerciaux (visibilité, Meubles de froid, segmentation clients, plan fidélité clients).
- Analyser l'activité et les performances des agences et des secteurs, par l'utilisation des outils à disposition (décisionnel...)
- Motivation et mobilisation des équipes de vente autour des objectifs ;
- Définir les priorités d'action de la force de vente.
- Etre force de proposition vis-à-vis de l'équipe de Direction quant à l'évolution de la politique commerciale
- Veille concurrentielle.

Du 01/2001 Au
02/2004

Responsable Audit Commercial :

Missions :

- Effectuer des audits de conformité et de régularité

Du 10/1999 Au
12/2000

Inspection Nationale de flux produits et emballages et suivi consommation matières au département Contrôle de Gestion;

Du 06/1994 Au
09/1999

Responsable chargé de retours produits finis et emballages de l'agence Casablanca.

Du 10/1993 Au
05/1994

MAKRO MAROC BOUSKOURA

Chef du Rayon Boissons

Activités Principales :

- Encadrement et animation d'une équipe de collaborateurs
- Suivi des ventes et des marges
- Passation des commandes
- Gestion des linéaires

DIPLOMES

1992-1993

Licence en Sciences Economiques Option : Gestion d'entreprise
Université Cadi Ayyad - Marrakech

1990-1991

Diplôme d'Etudes Universitaires Générales (DEUG)
Université Cadi Ayyad - Marrakech

1988-1989

Baccalauréat Option Electrotechnique
Lycée Technique Sidi Mohamed - Marrakech

FORMATION CONTINUE

- Audit et contrôle interne 2001
- Ecole de ventes chez Centrale Danone 2005
- Dream Store College Danone 2013
- WISE 2016
- Ecole de vente chez Med Milk mai 2019

LANGUES

Arabe: Courant
Français: Courant
Anglais: Notions de base
Amazigh : Courant

COMPÉTENCES TECHNIQUES

- Des compétences et des aptitudes commerciales et en négociation
- Très bonnes connaissances dans la gestion commerciale
- Solide Connaissance du marché régional et national

QUALITES PERSONNELLES

- Autonome et rigoureux
- Capacité à motiver ses équipes
- Bon communicant et bon manager
- Ayant de la prestance et du charisme
- Inspirant du respect