

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

Responsable Développement

Compétences :

- Gestion de projets
- Animation de la force de vente

Métiers : Marketing - Finance - Animation commerciale (plans d'actions commerciales, formation, coaching, suivi, ...) - Communication

Qualités : Pugnace - Perfectionniste - Volontariste - Enthousiaste

Expérience professionnelle

Depuis
Mai 2007

Responsable Développement INTERMED Maroc (Commercial, Marketing)

Mission : - Facilitateur et accompagnateur sur le Maroc

- Animation de la Plate-forme d'accompagnement et d'informations créée par le Crédit du Maroc et le Crédit Agricole Alpes Provence (France) : accompagnement international et coaching des TPE-Professionnels-PME-PMI pour le développement de leurs réseaux commerciaux inter méditerranéennes (15 pays)

- Développement des ventes des produits & services : études de marché (sectorielle) ; prospection ; accompagnement et conseil en fusion acquisition, juridique et fiscal ; audit financier et commercial ; mises en relation

- Promotion du site INTERMED

- Coordination de la synergie entre les filiales et partenaires du Crédit du Maroc (INTERMED)

- Participation au comité de Pilotage INTERMED

- Création et suivi du tableau de bord

- Clientèle des Particuliers résidant en France (Français Investisseurs, Marocains Résidant en France)

Juin 2002
Avril 2007

Responsable des Produits & Services Marchés (Marketing)

Mission : - Responsable des marchés : Particuliers Résident - Marocains Résident à l'Etranger - Etudiants - Professionnels

- Elaboration du Plan d'Actions Commerciales par marché
- Gestion de la Force de Vente (Directeurs d'agence & Conseillers)
- Suivi et analyse des réalisations commerciales
- Pilotage de projets de création de nouvelles offres de service (opportunité, business plan, investissement, accompagnement marketing & commercial)
- Analyse marchés/produits
- Conception de tableaux de bord marketing
- Elaboration du plan marketing par marché et type de produits
- Veille concurrentielle (offres et circuits de distribution)

Moyens : - Equipe de 3 chefs de produit

Bilan : Entre 2003 et 2007 : 10 nouveaux produits et services

- Ribate Soleil
- Ribate Dirassa
- Ribate Bladi
- Cdm S@rii
- Crédits Immobiliers
- Packages bancaires
- ...

Janvier 2001
Mai 2002

Responsable du Marché des Professionnels (Marketing)

Crédit du Maroc (Groupe Crédit Agricole SA)

Mission : - Pilotage des projets marketing sur la cible des professionnels (professions libérales, commerçants, ...) avec la mise en place d'offres, d'actions commerciales et de partenariats dédiés

- Analyse et approfondissement des attentes clients
- Diagnostic et suivi des positions du Groupe sur ce segment
- Participation à la détermination des projets prioritaires dans le cadre de la mise en place du Plan d'Actions Commerciales

Août 1999
Mai 2000

Responsable Commercial

Distri PC (Dax - France)

Mission : - Participation à la création d'une SARL dédiée à la vente de matériels et outils informatiques

- Prospection et commercialisation auprès PME-Particuliers
- Recrutement et coaching d'une équipe commerciale

Bilan : - Mise en place de la structure commerciale

- Présence active sur le terrain
- Définition et réalisation du plan d'actions commerciales

Octobre 1995
Mai 2000

Responsable Commercial Départemental (Commercial)

Compagnie Européenne de Télésécurité (Groupe Protection One)

Mission : - Prospection et commercialisation auprès des PME, Professionnels & Particuliers

- Recrutement et coaching de la Force de Vente

Mai 1996
Août 1998

Commercial

Quillet Diffusion - Malakoff (92)

Mission : - Vente directe (prospection) auprès des parents d'élèves de la Région Parisienne, prescripteurs (bibliothèques, comités d'entreprise, ...)

- Commercialisation de méthodes de travail scolaire allant de la maternelle à l'enseignement supérieur

Octobre 1995
Mars 1996

Chargé de prospection Maroc

Sobanet Chemical - Migennes (89)

Mission : - étude de marché (environnement, relevés de prix, ...)

- plans d'actions marketing et commercial

- prospection du marché marocain pour la commercialisation de produits chimiques (liquides vaisselle, détergents, ...)

- cible : grossistes, distributeurs, Hôtellerie

Diplômes et formations

Septembre 2001
Juillet 2003

Institut des Techniques de Banque (I.T.B.)

Institut des Techniques de Banque : formation niveau 1 (DESS)
Formation privilégiant une démarche inductive et la conduite de réflexion
autour de thèmes en prise directe sur l'activité bancaire (approche transversale) :

- l'entreprise banque,
- l'environnement réglementaire des activités de banque de détail,
- les connaissances économiques,
- la finance d'entreprise,
- les marchés de capitaux,
- la communication écrite et orale à l'ITB

Juin 2000
Décembre 2000

Crédit du Maroc

Formation théorique et pratique sur les métiers du Crédit du Maroc

Septembre 1992
Juillet 1995

ESC Compiègne (Ecole Supérieure de Commerce)

ESC Compiègne

Mémoire de fin d'études : les Tableaux de Bord de Gestion (Roussel Uclaf)

Spécialisation : Reprise & création d'entreprise

Septembre 1990
Juillet 1992

BTS de Commerce International

Brevet de Technicien Supérieur en Commerce International

Compétences en informatique

Logiciels

Outils Microsoft : Word, Excel, PowerPoint, Access, Microsoft Project, Visio

Progiciels Décisionnels : Business Objects – SPSS

Conception Web : FrontPage, Swish

Langages

HTML

ASP

PHP

Maîtrise linguistique

Français

Niveau oral : Maternelle, **Niveau écrit** : Maternelle

Anglais

Niveau oral : Moyen, **Niveau écrit** : Moyen

Espagnol

Niveau oral : Moyen, **Niveau écrit** : Moyen

Arabe

Niveau oral : Moyen, **Niveau écrit** : Notions