



AMINE OUADII

Directeur

Informations

Date de naissance

9 novembre 1981 (42 années)

Adresse

90000, Maroc, Tanger, Villa N°2
Forest Hill, Malabata

Contacts

Téléphone

+212 661 709754

Adresse e-mail

ouadiiamine@yahoo.fr

Langues

Français ●●●●●

Arabe ●●●●●

Anglais ●●●●●

Espagnol ●●●●●

À propos

Grande capacité à allier gestion quotidienne et stratégie commerciale, afin de concilier les impératifs immédiats et les objectifs à court, moyen et long terme de l'entreprise.

Bonne expertise des techniques commerciales, des méthodes de négociation ainsi que des connaissances générales de l'industrie, des systèmes d'information, des architectures et des environnements techniques.

Maîtrise des techniques de management, de motivation des équipes et de formation à l'acte de vente, gestion de tous les départements et directions.

Bon sens de la direction et de l'organisation, bon sens de synthèse, dynamique et rigoureux.

Expérience

Janv. 2020 - Actuel (4 années 8 mois)
Properta & Co, Tanger -
Marbella (Espagne)

Directeur exécutif / Fondateur

- Gestion, surveillance et exploitation d'actifs immobiliers et hôteliers exclusifs.
- Gestion et développement de tous les aspects commerciaux et Marketing à travers tous les canaux.
- Gestion des équipements et réduction de la maintenance ainsi que les frais généraux.
- Commercialisation des biens immobiliers (Off Market).
- Assurer la mise à niveau et les formations continues au personnel de tous les départements.

Oct. 2010 - Nov. 2019 (9 années 2 mois)
Volvo Cars (SAM), Tanger et régions

Directeur régional

- Création du 1er site dans le nord (Tanger et régions).
- Gestion de la force de vente et de tous les moyens de l'entreprise.
- Développement des ventes pour les PME-PMI et les grands comptes (privés et publics).
- Création de partenariats avec tous les professionnels du transport.
- Amélioration de l'organisation, des résultats commerciaux et services annexes.
- Gestion et développement du SAV. Veiller sur la qualité des services ainsi que sur les actions de fidélisation.

Juil. 2009 - Mars 2010 (7 mois)
Dell, Casablanca

Responsable des grands comptes

- Développement et gestion du département des grands comptes ainsi que son personnel.
- Mettre en œuvre des opérations de gestion commerciale, identifier les circuits de décision des comptes stratégiques (privés et publics).
- Définir un plan opérationnel et un positionnement pour l'approche des comptes publics

Mai 2004 - Juin 2009 (5 années 1 mois)
Microshop (Groupe Lahlou), Casablanca

Directeur général / Co-fondateur

- Etablir une analyse concurrentielle et un plan stratégique des marchés.
- Mise en place d'une politique tarifaire : sécurisation des niveaux de marge, cohérence tarifaire.
- Développement des ventes : création Service assistance technique & conception de produits.
- Management de 13 personnes dont 4 ingénieurs & cadres.

Mai 2004 - Juin 2009 (5 années 1 mois)
SCCA société de conseil et de courtage
d'assurances (Groupe Lahlou), Casablanca

Responsable département sinistres

- Organisation du service et du travail de l'équipe du département sinistres.
- Elaboration des supports de formation et amélioration de l'organisation et des résultats.
- Suivi des objectifs de productivité et contrôle de l'activité.
- Management d'une équipe de 4 agents chargés du contrôle et gestion des dossiers clients.

Mai 2004 - Juin 2009 (5 années 1 mois)
Segepec (Groupe Lahlou), Casablanca

Directeur commercial

- Définition de la politique commerciale et fixation des objectifs à court et long terme.
- Elaboration du plan d'action en matière d'innovation, développement des produits des différentes écoles et universités, actions et définition des budgets impartis.
- Animation, suivi et accompagnement de l'équipe commerciale.

Juil. 2002 - Mars 2004 (1 année 7 mois)
Groupe Saham, Casablanca

Responsable de production

- Management d'une équipe de 10 conseillers pour le compte (SFR / Opérateur télécoms)
- Etablissement des objectifs et plannings de production, assistance aux conseillés.
- Amélioration de la qualité du service apporté en mettant en place des outils d'analyse (statistique, temps moyen des appels, résolution des problèmes), accompagnements individuels aux conseillés.

Formation

2014 - 2016

Cap Sup (École supérieure de gestion et de commerce)

Master II

Commerce international et communication

2000 - 2002

Université de Lille - Villeneuve d'Ascq (France)

Licence professionnelle en commerce et marketing

Commerce et gestion - Marketing

1998 - 2000

ESIG (École supérieure internationale de gestion)

BTS (Brevet de technicien supérieur)

Gestion et commerce international

1997 - 1998

Lycée Moulay Idriss 1er

Baccalauréat

Sciences expérimentales

Compétences

Techniques de négociation

Gestion des projets

Esprit d'analyse

Connaissances commerciales et financières

Adaptabilité

Leadership

Sens de l'initiative

Certificats et formations

Titre de l'homme du festival pour l'organisation et la gestion

Festival international du film de femmes Rabat - Salé / ART Arab Radio Television / Wilaya de Rabat Salé et kénitra • sept. 2007

Membre administrateur du Casablanca chapters Harley Davidson

Casablanca Chapters HD • févr. 2008

Fondateur et administrateur du 1er club et centre des voitures de collection à Tanger

Car Lounge Center • févr. 2020

Loisirs

Les voyages, sports de motos et de voitures, chasse et club de tir, la musique