

MORDI ANOUAR

42 ans

Marié +2

+212 665-980-497

anouarmordi@hotmail.com

PROFIL PROFESSIONNEL

Directeur Commercial avec 20 ans d'Expérience dans le BTP et l'Industrie

Expert en gestion d'équipes commerciales et développement de stratégies de vente, avec une solide expérience dans le secteur du BTP et de l'industrie. Spécialisé dans la conquête de nouveaux marchés, la négociation de grands contrats et l'optimisation des performances commerciales pour assurer une croissance durable et pérenne.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES



11/2023 – PRESENT POSTE : DIRECTEUR COMMERCIAL

Mission :

- Élaboration et mise en œuvre de stratégies de vente pour augmenter le chiffre d'affaires.
- Gestion d'une équipe de 10 commerciaux, avec un focus sur le coaching et la montée en compétences.
- Négociation de contrats clés avec des clients majeurs, assurant une relation de long terme et des revenus récurrents.
- Mise en place KPI's pour analyser et évaluer les performances des ventes et ajustement des stratégies en conséquence pour atteindre les objectifs fixés.
- Supervision des opérations commerciales dans le marché Marocain et Africain.
- Mise en place de plans d'action pour atteindre les objectifs de vente régionaux.
- Formation et motivation des équipes de vente locales pour améliorer les performances.
- Collaboration avec le marketing pour développer des campagnes ciblées.

Résultats : Augmentation du CA annuel de 10% en 12 mois grâce à l'élargissement de la base client et l'augmentation de la performance de l'équipe de 40% en 12 mois.

Ouverture de 2 nouveaux sites commerciaux en Afrique, augmentant les ventes de 30% sur un an.

Négociation d'accords exclusifs avec de grands fournisseurs comme AEG et BOSSONG et NPT.



07/2019 au 09/2023 POSTE : BUSINESS UNIT MANAGER AFRIQUE

Mission :

- Stratégie et gestion globale : Définir la stratégie de la Business Unit pour l'Afrique en alignement avec les objectifs globaux de l'entreprise, superviser les opérations et assurer une croissance rentable sur tous les marchés africains.
- Gestion opérationnelle : Superviser et coordonner toutes les activités opérationnelles, y compris la production, la logistique, les ventes, le marketing et les finances, pour garantir une cohérence dans l'exécution des plans stratégiques.
- Expansion et développement : Identifier de nouvelles opportunités de croissance et de diversification dans différents marchés africains, évaluer les risques et les opportunités pour l'expansion de la Business Unit.
- Gestion des équipes : Diriger et motiver une équipe de 12 personnes multiculturelle et multidisciplinaire, fixer des objectifs, évaluer les performances et développer les compétences pour atteindre les objectifs stratégiques.
- Relations avec les parties prenantes : Établir et entretenir des relations solides avec les parties prenantes internes et externes, notamment les clients, les partenaires, les gouvernements et les institutions pour favoriser la croissance et le développement de l'entreprise.
- Suivre mensuellement et annuellement les indicateurs de vente et de service

Résultats : Création et lancement d'une nouvelle société spécialisée dans l'étanchéité et l'isolation au Maroc, atteignant un chiffre d'affaires de 4 millions d'euros en 2 ans.



09/2015 au 10/06/2019 Poste : BUSINESS DEVELOPPER MANAGER AFRIQUE

Mission :

- Mettre en place un plan Marketing visant à optimiser la notoriété du TT Afrique.
- Etude de nouveaux marchés émergents en remontant un rapport hebdomadaire.
- Analyse et élaboration de la stratégie de pénétration par marché : Compétition, Légal, Standards, Mix prix/ produits.
- Gestion et animation du réseau de distribution et des agents Technico-commerciaux
- Identification & contacts préliminaires avec prospects utilisateurs, distributeurs, bureau d'études, maitre d'ouvrage.
- Développement d'une stratégie commerciale court et moyen terme (1 à 4 ans) par marché
- Mettre en place des actions de marketing et de communication hors médias (présence sur les salons, présence lors des événements locaux ou internationaux ; trade marketing, séminaires d'informations, opérations spéciales...

Résultats : Augmentation du chiffre et opportunités d'affaire 2015/2017 à 7 Mio € dont une progression annuelle de 10%, un développement de nouveaux pays, amélioration de la compétitivité, intégration la solution sans tranchée dans 45% des CPS



01/2011 au 06/2015 Poste : CHARGE D'AFFAIRES SENIOR GRANDS COMPTES MAROC

Mission :

- Charge de la prospection, le développement et la fidélisation d'un portefeuille de clients de 1200 clients (PME - Grands comptes – Bureau d'études)
- Suivi des grands chantiers au niveau national démonstration, formation, suivi des commandes, support technique.
- La définition d'une stratégie d'approche commerciale, en collaboration avec la direction commerciale (par quels moyens interagir avec des clients potentiels)
- La négociation des offres commerciales.
- Le suivi des dossiers et le contrôle après-vente.
- Identifier des pistes de développement spécifiques pouvant générer un accroissement du chiffre d'affaires pour l'entreprise
- Veille concurrentielle et rapports d'activité hebdomadaires

Résultats : C.A réalisé années 2011/2015 est 3,5 Mio € dont une réalisation de 150% de mon objectif annuel ; ouverture des nouveaux comptes clients ; Situation des dettes 0% ; Gestion des grands chantiers (Tunnel oudaya- Pont Hassan II – Port Tanger Med.....) Décerner « **Employé de l'année** » deux fois de suite 2012-2013



10/2008 au 01/2011 POSTE : CADRE COMMERCIAL – MAROC

Mission :

- Prospection et suivi d'un portefeuille des Grands Comptes
- Mise en place d'actions commerciales directes et indirectes
- Négociation avec les clients et établissement des devis
- Gestion logistique et suivie des commandes et des livraisons
- Accompagnement des clients en amont et en aval de leurs projets
- Gestion d'équipe (4 personnes) et de projets, Benchmarking, innovation et marketing, Business plan, achats, offres, contrats, réalisation, suivi des commandes et reporting
- Organisation d'événements, salons, manifestations professionnelles.

Résultats : Acquisition du compte RSA, 20 Mio MAD de C.A supplémentaire, Lancement de 5 produits innovants, réorganisation et recrutements.



10/2004 au 09/2008 POSTE : REponsable Technico-Commercial- MAROC

MISSION :

- Prospection et suivi d'un portefeuille des grands comptes
- Etude des appels d'offre publique ; Interlocuteur directe avec des administrations étatiques.
- S'assurer de l'établissement et la mise en place des programmes d'installation et de montage
- S'assurer de la planification et de l'organisation des opérations des travaux en relation avec les clients
- S'assurer du respect des tâches et des objectifs arrêtés par la Direction Technique
- S'assurer du respect des plannings des travaux
- Veiller à la bonne exécution et déroulement des travaux sur chantier ; respect de coût, qualité et délais

Résultats : C.A de 2004 à 2008 : + 45Mio €

COMPETENCES LINGUISTIQUES ET INFORMATIQUES

- **Arabe** langue maternelle
- **Français** Bilingue
- **Anglais** Niveau intermédiaire.

COMPETENCES INFORMATIQUES

- Microsoft: Word – Excel – PowerPoint - Outlook
- Logiciel : SAP Salesforce - K-Melia - CRM.

FORMATIONS

- **01.2011 CERTIFICAT** de Développement « Stratégies for Successful Selling » obtenu de HILTI ACADEMY à LIECHTENSTEIN – SUISSE
- **04.2011 CERTIFICAT HILTI SALES MANAGEMENT** HILTI ACADEMY – PARIS Certificat de Développement « HILTI SALES MANAGEMENT » obtenu du centre de formation HILTI-PARIS
- **2003 DUT** à la CPT en génie mécanique industriel
- **2001 BACCALAUREAT** en science expérimentale lycée Idriss 1 à Kenitra
- **2019 LICENCE PROFESSIONNELLE** en management (Marketing & commerce international) à l'école des nouvelles sciences et ingénierie ENSI

