

Hassane GHAZRANE

MANAGEMENT & DEVELOPEMENT COMMERCIAL

A PROPOS DE MOI :

Sales Manager expérimenté et motivé, avec 20 ans d'expérience, supervisant les chiffres des ventes et l'évolution des nouveaux comptes. En collaboration avec les équipes de vente pour atteindre et faire progresser les objectifs. Un dirigeant fort détenant la capacité d'augmenter les ventes et de développer des stratégies pour fidéliser les clients.



CONTACT :

📍 Res Salam Etg1 Hay Salam Oulfa Casa
☎ 0660771091
✉ Gh.hassane@gmail.com
🎂 Né le 31/05/1983
👪 Marié – 3 Enfants

FORMATION :

Master en Commerce International
Option « Business Manager » à l'EATC
Casablanca.
2008-2009

BTS « Brevet de Technicien Supérieur »
Option Génie informatique au CPRT
Settat.
2003-2004

Baccalauréat de sciences expérimentales
2000-2002

COMPETENCES :

Stratégie commerciale
Supports de vente
Négociation
Encadrement de l'équipe
Organisations des Salons
Plan de Prospection
Etude de marché
Capacités d'analyse
Formation Commerciale

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE :



09/2024 à ce jour :

Regional Sales Manager Trad & Moderne— Ex Safilait GROUP POLMLEK à Casablanca Transformation et la distribution du lait et dérivés

- Mettre en place la stratégie commerciale en coordination avec la direction Commerciale
- Gérer 2 Agences & Superviser une équipe de 250 Personnes FDV & Interne
- Définir les budgets par canal (Détail – Gros – GMS – CHR)
- Analyser les performances commerciales : résultats – bilans - indicateurs
- Assurer les actions Trad marketing
- Assurer Le benchmarking concurrentiel & l'évolution des marchés
- Identifier les axes de développement : CA & Rentabilité
- Gestion et négociation des comptes stratégiques
- Interface entre les différents services intervenant et la direction commerciale
- Responsable recouvrement Trad & Moderne
- **Projet** : Projet Casa 100 & Business Partner



01/2024 à 08/2024 :

Sales Manager Trad à Casablanca

Fabrication et la distribution des fromages, Mozzarella et Sauces

- Définir les budgets du canal Trad (DISTRIBUTEUR-CHR-GROS-DETAIL)
- Recruter et gérer les distributeurs régionaux
- Recruter et encadrer les superviseurs régionaux et les vendeurs détails rattachés.
- Analyser les performances commerciales : résultats – bilans - indicateurs
- Mettre et suivre les actions commerciales terrain
- Gérer et suivre les réclamations et les litiges clients.
- Identifier de nouvelles cibles à prospecter
- Interface entre les différents services intervenant et la direction commerciale
- Responsable recouvrement Trad
- **Projet** : Lancement marque le Fondant & Projet HHT & Développement Canal CHR



02/2021 à 12/2023 :

Directeur Commercial & Marketing - GROUP ATLAS à Casablanca

Fabrication et la distribution de peintures, d'enduits, de vernis et de colle

- Membre du comité de direction
- Mettre en place la stratégie commerciale en coordination avec la direction générale
- (Positionnement – Route To Market – Moyens – budgets – R&D)
- Définir les Budgets de CA et de volume par : canaux & région & Commerciaux
- Suivre et analyser les résultats
- Relation directe avec les grands comptes o Recruter, Encadrer et animer l'équipe commerciale
- Collaboration Inter-service (Finance, Planification, Production, Qualité...)
- Assurer le reporting auprès de la Direction Générale
- **Projet** : Rentabilité commerciales et développement du portefeuille de clients

LANGUES :

ARABE : Très bon niveau
FRANÇAIS : Très bon niveau
ANGLAIS : Moyen niveau

Titulaire de permis de conduire
catégorie B depuis 2007.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE :



11/2018 à 02/2021 :

Sales Manager à Casablanca

Importation & Distribution du Café Lavazza au Maroc (CHR–OCS–GROS–DETAIL)

- Définition de la stratégie commerciale en collaboration avec la Direction Générale
- Élaboration des budgets
- Identifier les axes de développement commercial : clientèles, segments, canaux.
- Analyser l'évolution des marchés
- Assurer Le benchmarking concurrentiel
- Identifier de nouvelles cibles à prospecter
- Elaborer des supports de communication
- Tenir le Reporting commercial
- Gestion et négociation des comptes stratégiques.
- **Projet** : Lancement FIMRA OCS



08/2015 à 11/2018 :

Chef des ventes national Trad au sein de BANCHEREAU MAROC Zalagh holding

Agro-alimentaires : Charcuterie Dindy – Fromage fondu Délice & rouge EDAM

- Élaboration les budgets de chaque canal de distribution (DISTRIBUTEUR-CHR-TRAD)
- Analyse les performances commerciales : résultats – bilans - indicateurs
- Suivi les actions commerciales terrain
- Gérer et suivre les réclamations et les litiges clients.
- Gérer directement 13 distributeurs régionaux
- Superviser une équipe de 10 Chef Zone & Superviseurs et 100 Vendeurs détails rattachés.
- Interface entre les différents services intervenant et la direction commerciale
- Responsable recouvrement TRAD : Planning Recouvrement hebdo
- **Projet** : Standardisation Reporting TRAD – Responsable déploiement projet HHT



05/2012 - 08/2015 :

Crédit Manager - GROUP DISLOG à Casablanca

Partenaire Procter&Gamble - Vivo Energy - Nestlé - Braun - Mars - Wella

Importation & Distribution de la grande consommation (Gros -Détail-GMS-CHR)

- Mettre en place les procédures de vente et la gestion du politique crédit client.
- Réduire le DSO (délai moyen de paiement des clients) afin d'optimiser le BFR
- Amélioration du délai de recouvrement : Diminution des créances échues et en retard
- Accompagnement des commerciaux : Aider au développement des ventes.
- La valorisation et suivi des provisions.
- Manager une équipe de 30 personnes (Caissiers & Cash collecteurs & Commerciaux)
- **Projet** : Centralisation & Automatisation ADV – Projet Encours Clients ERP

03/2010 - 05/2012 : Responsable Commercial au sein de FAOU AMEUBLEMENT à Casa.

1^{er} distributeur d'ameublement Traditionnel au Maroc (Grossiste, Showrooms -Projet)

08/2009 - 03/2010 : Responsable Commercial et Chef Chantier au sein d'ERMAC à BIRJDID.

Distributeur Agrée de LAFARG sur la Région d'El-Jadida-Safi

06/2005 - 06/2009 : Chargé clientèle au sein d'ATTIJARIWAFI BANK BIRJDID.

1^{ère} banque Marocaine Particuliers & Professionnels

(Mai & Juin/2004) : Stage de Technicien d'informatique au sein de la province d'EL JADIDA

(Juillet/2003) : Stage de Technicien de gestion au sein d'ABDELNETWORK à BIRJDID.