



DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET GESTION OPERATIONNELLE

**SOUFIANE
LAMRABTI AL ANSARI**

Professionnel avec plus de 18 ans d'expérience dans le secteur agroalimentaire, expert en techniques, opérations et gestion stratégique. Spécialisé dans la vente, la distribution et l'optimisation des processus, avec une solide expérience en gestion de projets complexes, développement de produits et encadrement d'équipes. Compétent en formation, négociation et implémentation de systèmes performants, contribuant à l'amélioration continue et à la croissance des entreprises.

 : 0632 121218

 : lamrabti@gmail.com

 : Villa N°30, quartier les
Iris, Hed Soualem, Casablanca

Réalisations notables

- Mise en place de politiques de développement pour des événements majeurs (congrès, salons, rallyes)
- Restructuration et remise à niveau de structure franchées
- Supervision de projets de grande envergure, comme la mise en place d'une cuisine centrale, production et distribution de milliers de repas par jour
- Création de nouvelles gammes de produits et d'enseignes dans le secteur alimentaire.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

MISSION EN CONSULTING EQUIPEMENT

INDUSTRIES NOUVELLE LA FONDA -chaîne de boucherie-
Avr.-Juin 2022

- Elaboration des cahiers appel d'offre équipement
- Sélection des prestataires étrangers et nationaux
- Suivi des procédures d'importation
- Supervision des opérations d'installation et gestion du SAV

MAROC BUSINESS BAKKERY -usine de boulangerie
Fév.-Avril 2022

- Restructuration du département achat (cahier de charge-gestion des approvisionnements)
- Renouvellement du parc machine -bouleuse diviseuse industriel, lignes de fermentation contrôlée, cuisson.....
- Formations techniques des techniciens de production

M-BURGERS
2022

Mise en place d'une cuisine centrale pour la livraison via JUMIA et Glovo

- Elaboration des plans d'aménagement et implantation équipements
- Elaboration des appels d'offre équipement.
- Supervision du processus de sélection des prestataires
- Recrutement et formation des équipes.

FORMATIONS

**Master 2 - Management de la
logistique**

*École nationale de commerce et
gestion ENCG, Settat*
2008

**Ingénieur génie industriel -
option système automatisé**

*École marocaine des sciences de
l'ingénieur EMSI, Casablanca*
2005

**BTS électromécanique - option
maintenance**

*École Supérieure des Industries
du Textile et Habillement*
2002

COMPETENCES

- Gestion de projet
- Gestion des achats et logistique
- Développement commercial et marketing
- Encadrement et formation

CONSULTANT NIRAS -expert T9 en équipement et aménagement- pour le compte de la MILLENUM CHALLENGE AGENCY fond d'investissement du gouvernement US

- Traitement des offres prestataires pour l'équipement d'une cuisine centrale
- Validation des offres techniques
- Supervision des travaux d'installation
- Réception des travaux
- Suivi des opérations d'équipement de la cuisine centrale de l'université EUROMED FES

LITTLE MAMA -chaîne des restaurant italien-

- Réalisation des plans d'implantation de la centrale de production sur plus de 1000m²
- Réalisation des plans des réservations techniques
- Etablissement des listes des équipements
- Supervision de l'installation et SAV

MARCHICATERING & GURUGU FOOD

- Etude et réalisation des plans d'implantation d'une cuisine centrale et une pâtisserie
- Lancement des consultation prestataires
- Suivi de l'installation et mise en marche
- Réalisation des chambres froides positives et négatives
- Réalisation d'un entrepôt de stockage sec et frais 500m²

MISSEON EN SALARIAT

RESPONSABLE DIVERSIFICATION RESEAU PROPRE

CPHM ISTIRAHA STATIONS 22 restaurants

2021-2022

- Mise en place de la politique de diversification
- Elaboration du manuel des opérations au niveau des points de vente
- Mise au point du nouveau design restaurant
- Elaboration du manuel de production des différentes cartes
- Mise en place d'un système de gestion back-office restaurants
- Prospection des partenaires pour la politique de diversification
-

DIRECTEUR DEVELOPPEMENT GROUPE

GROUPE LA GRILLARDIERE 20 restaurants

2020-2021

- Définition de la stratégie opérationnelle du groupe en collaboration avec la direction générale (réseau restaurants et centrale de production)

- Expertise technique sectorielle

Compétences linguistiques

Maîtrise parfaite de l'arabe, du français, et de l'anglais (lu, parlé, écrit).

Compétences en systèmes et outils

- Expérience dans la mise en place de systèmes ERP comme MS Dynamics AX et SAGE.
- Utilisation d'outils pour la gestion des flux physiques et commerciaux.

- Encadrement des équipes en charge de la mise en œuvre de la politique globale du groupe (Achat-logistique production-vente-exploitation)
- Etablir les objectifs de vente et le suivi de leur réalisation.
- La supervision de l'administration des ventes.
- Conduite des négociations en étroite collaboration avec le responsable des achats, selon les objectifs du cahier des charges
- Suivi direct des grands comptes de l'entreprise, et la gestion de l'ensemble des budgets commerciaux

STE LOGIFOOD

2019

- Réalisation des plans d'implantation équipement de la nouvelle boulangerie industrielle
- Création d'une nouvelle ligne de surgélation pour viennoiserie PP
- Elaboration de la gamme produit
- Gestion de la production et de la maintenance

REZOROUTE (Groupe Afrikaia)

2017-2019

Restructuration du département F&B du réseau OASIS CAFÉ

- Relevé de l'existant, diagnostic stratégique
- Mise en place de la politique de restauration
- Elaboration du manuel des opérations au niveau des points de vente
- Mise en place de la nouvelle offre restauration
- Elaboration du manuel de production des différentes cartes
- Formation des équipes cuisines, service et back-office
- Etude globale de la mise en place d'une centrale de production et de distribution (5000m²)
- Réalisation des plans d'implantation et lancement des appels d'offre équipement boulangerie, pâtisserie, cuisine et stockage.

DIRECTEURS PRODUITS ET DISTRIBUTIONS

2016-2017

ECOMAB (MOULINS ATLANTIC)

- Etude de l'offre produit de l'entreprise.
- Définition et la mise en place des offres techniques et commerciales.
- Réalisation et suivi des plans d'exécution de la stratégie produit.
- Coaching de la force de vente.
- Élaboration des plans de formation dédiés au intervenants métiers.

DIRECTEUR DES OPERATIONS

2015-2016

MCDF - VENEZIA ICE 44 salon de thé

- Mise en place des procédures logistiques et organisation opérationnelle de la centrale du groupe (production, distribution et centrale achat).

- Création d'une nouvelle enseigne (BAKERY by Venezia Ice).
- Réalisation de ses plans d'implantation
- Supervision des travaux d'installation
- Mise à niveau de l'ERP de la centrale d'achat.
- Organisation de l'administration des ventes.
- Élaboration de la politique produits selon le besoin du réseau.
- Animation des équipes de vente en mettant en place un système de rémunération variable.
- Suivi des KPIs pour la performance logistique des équipes de livreurs avec une rémunération mensuelle.

RESPONSIBLE DEPARTEMENT RESTAURATION HORS FOYER

2011 -2015

DELIPAT SA - PAUL MAROC 18 boulangeries

- Mise en place des budgets annuels par zones et gammes de produits.
- Élaboration de la politique commerciale suivant les volumes prévus.
- Pilote pour la mise en place d'un ERP (MS ax dynamics) pour l'administration des ventes et la gestion commerciale. Développement de la gamme produits selon la segmentation du marché et le besoin du réseau interne R&D.
- Pilotage des négociations, prix, remises, RFA, en respectant les plafonds fixés par la direction générale.
- Etablissement et mise en place des contrats de partenariat en collaboration avec les services juridique et achat.
- Mise en place des tableaux de bord nécessaires au suivi du CA et des budgets d'exploitation.

RESPONSABLE COMMERCIAL

2009 -2011

MCDF - VENEZIA ICE

- Gestion de la force de vente.
- Développement grands comptes (centrales d'achat).
- Gestion adv et plannings de distribution
- Mise en place de SAGE gestion commerciale Pilote processus commercial pour la ISO 9001
- Supervision de la R&D produits finis

RESPONSIBLE REGIONAL ZONE SUD

2008- 2009

KING GENERATION HOLDING

- Gérer les équipes des commerciaux,

- Assurer le recouvrement, suivi des livraisons par l'édition de planning de distribution

RESPONSABLE RECEPTION/EXPEDITION

2007-2008

MATIS

- Gestion des transports Maroc-Europe, Maroc-USA
- Gestion des flux physiques par MRP.
- Gestion des dossiers import et export
- Encadrement des équipes de réception et d'expédition

FORMATEUR VACATAIRE

2005-

2006

EURELEC

- Etablir les programmes d'étude
- Préparer les séances de travaux pratiques