

# YACINE HAMROUCHI

## Jouer un rôle essentiel dans le développement international de votre entreprise

*Professionnel aguerri avec une expérience multisectorielle et pluri-géographique (marchés matures et émergents sur plusieurs continents), désireux de mettre en oeuvre mes savoir-faire accumulés*

yacinehamrouchi@hotmail.com

Pau

Célibataire

Français

Permis B

0749502291

### Compétences

#### Polyvalence et faculté d'adaptation exceptionnelles

Maîtrise de modèles de distribution variés, dans des contextes multiculturels  
Négociateur à l'expression claire et structurée dans plusieurs langues  
Affinités avec les sujets de haute technologie, les aspects légaux/réglementaires et Marketing

#### Talent pour nouer des relations de confiance avec clients existants et nouveaux interlocuteurs

Grande capacité d'écoute et de compréhension des défis et enjeux des clients, pour les mettre en relation avec les solutions de mon entreprise

#### Supervision force de vente internationale sur le terrain et à distance

Transmettre une forte orientation client et partager mon savoir-faire méthodique, dans un souci d'excellence

### Expériences professionnelles

#### Directeur commercial international — Gaz Systèmes - Equipements de production de gaz médicaux et industriels Pau, France

De janvier 2022 à septembre 2022

- Définition d'une stratégie globale, et par pays cibles
- Recrutement et formation de commerciaux junior
- Rationalisation des méthodes et process (dans l'approche des clients potentiels comme dans la préparation de réponses aux appels d'offres et la gestion de projet, ou encore l'amélioration du CRM et des initiatives Marketing)
- Négociation et obtention de projets d'envergure, notamment en Afrique, au Moyen-Orient et en Asie.

#### Consultant — APAC GLASS AUTOMATION CONSULTANCY Remote

De janvier 2020 à octobre 2021

Quelques missions de consulting pour le compte d'entreprises souhaitant s'implanter en Asie

#### Directeur Général Asie-Pacifique — BDF Industries S.p.A. Bangkok, Thaïlande

De janvier 2018 à novembre 2019

*Ingénierie clés en mains et fabrication de lignes de production d'emballages en verre, du four au traitement thermique.*

- Mapping & réorganisation de cette vaste zone
- Restauration de l'image de marque/confiance
- Restructuration de la filiale chinoise, et recrutement d'un nouveau responsable commercial expatrié
- Résolution de crises et conflits en souffrance (SAV, paiements...)
- Apport de plusieurs projets dont j'ai assuré le suivi et la bonne réalisation
- Reporting au CEO/Propriétaire en Italie

#### Agent Commercial — YOSU Limited Bangkok, Thaïlande

De mai 2011 à décembre 2016

*Représentant exclusif en Asie de plusieurs fabricants (d'Europe & du Brésil) d'articles de cuisson/BBQ, ustensiles de cuisines et arts de la table, mais aussi d'outillage et jardinage.*

- Actif à la fois dans le segment du détail haut de gamme et des fournitures CHR/Horeca
- Développement d'un réseau de distributeurs et mise en place d'initiatives marketing

### Langues

#### Français



#### Anglais



#### Arabe



#### Espagnol



**in** @<https://www.linkedin.com/in/yacine-hamrouchi->

## Expériences professionnelles

**Co-gérant** — [Restaurant](#) Bangkok, Thaïlande

D'octobre 2009 à février 2011

Partenaire dans l'ouverture d'un restaurant à Bangkok (Je ne suis plus lié à cette affaire)

**Responsable des ventes zone export EMEA** — [Rubbermaid Commercial Products \(Newell Brands\)](#) Remote

De juin 2006 à novembre 2008

*N°1 mondial des solutions techniques en plastique pour les professionnels, avec une large variété d'applications (Industries agro-alimentaires, santé, hôtellerie-restauration, hygiène et traitement des déchets, EPI, manutention...)*

- Management et extension du réseau de distributeurs en Europe du Sud, Balkans et au Moyen-Orient/Afrique
- Gestion de grands comptes (groupes hôteliers, chaînes de restauration rapide)
- Développement d'outils et supports Marketing en lien avec le siège au Luxembourg

**Responsable des ventes zone export (Europe de l'Est/Suisse/Turquie/Moyen-Orient/Asie du Sud)** — [TIAMA](#) Lyon, France

De décembre 2004 à juin 2006

*MSC/TIAMA est le N°1 mondial des machines d'inspection (Vision Industrielle) pour l'industrie des emballages en verre.*

- Vente aux grands comptes industriels (Multinationales et groupes locaux)
- Management de 2 agents en Inde et en Turquie (et gestion de la fin du contrat)
- Gestion complète de projets (valeur entre 1 et 8M€) dans tous leurs aspects (Ingénierie, finances, installations...)
- Dépassement des objectifs et ouverture de nouveaux marchés (Iran...) + réactivation de marchés "dormants" (Inde)

**Dirigeant d'entreprise privée** — [ACIPENSER](#) Bordeaux, France

D'avril 2003 à décembre 2004

*Importation et distribution en France de produits gastronomiques (Caviar, safran, saumon sauvage, charcuterie ibérique...) à destination des restaurateurs et épiceries fines*

**Responsable des ventes zone export Afrique et Moyen-Orient** — [KIS - ME Group](#) Grenoble, France

De décembre 1999 à avril 2003

*Fabricant majeur de mini-labs automatiques (développeurs et imprimantes) destinés aux professionnels de la photographie.*

- En charge des ventes sur une zone comprenant plus de 15 pays actifs, j'ai augmenté le CA de 225 % dès la première année
- Recherche de distributeurs, et soutien de leur management (Recrutement et formation des vendeurs dédiés, outils marketing personnalisés...)
- Coopération étroite avec la direction MEA de KODAK et ses filiales dans le cadre d'un accord global OEM
- Environ 3 semaines par mois sur le terrain avec une grande autonomie.
- Coordination de plusieurs assistantes au siège, et des services R&D, Marketing et S.A.V

## Diplômes et Formations

**Cycle de Perfectionnement des Cadres de l'Exportation** — [Novancia Business School Paris \(Negocia\)](#) Paris

De janvier 1993 à novembre 1993