

Mourad SIF



Bd Med6 N°5 Casablanca

☎: 0661 05 59 32

✉: mourad6105@gmail.com

### Compétences

- Management:** Organisation, structuration, formation, motivation et accompagnement des équipes commerciales.
- Commercial:** optimisation de la qualité des prestations commerciales, développement commercial grands comptes, vente en mode projet et cycle long, plans d'actions et réponses aux appels d'offres.
- Gestion:** Reporting, analyse des résultats, contrôle budgétaire, définition et suivi des objectifs.

### Informatique

- Maîtrise pack office et internet.
- Maîtrise des logiciels de gestion :SAP, Adonix, Siebel, Easycom...

### Langues

- Arabe : Maternelle
- Français : Courant professionnel
- Anglais : Intermédiaire

### Loisirs

Football, Voyages et cinéma.

### Formation

- **2001** : Diplôme de l'Institut Supérieur de Commerce et d'Administration des Entreprises, ISCAE, Casablanca.
- **1996** : Baccalauréat en sciences expérimentales, Casablanca.
- Formations continues :
  - \*Techniques de vente/négociation.(Mercuri International)
  - \*Gestion de projet. (Steelcase Académie)
  - \*Contrôle de gestion. (AL MIZA).

### Expériences Professionnelles

**2015 - 2017 : Autres projets personnels, Casablanca**

**2014 - 2015 : Adjoint au Directeur Commercial - CIMR, Casablanca**

- Etablissement des rapports d'activité mensuels
- Supervision de l'activité de l'administration des ventes
- Participation à la définition et la ventilation des objectifs commerciaux
- Elaboration des bilans de pilotage de l'activité
- Réalisation d'une étude de zoning sur Casablanca
- Soutien auprès des collaborateurs en difficulté
- Représentation auprès des clients stratégiques.

**2009 - 2013 : Responsable commercial grands comptes – STEELCASE STRAFOR, Casablanca**

- Gestion et développement du portefeuille clients
- Négociation des accords « cadres »
- Supervision de l'équipe projet : commerciale, Bureau d'études, logistique et recouvrement
- Elaboration des plans d'action et des plans de compte
- Participation dans la définition de la stratégie du pôle
- Gestion de la relation commerciale avec les prescripteurs.

**2005 - 2009 : Cadre commercial – STEELCASE STRAFOR, Casablanca**

- Prospection, fidélisation et placement des solutions
- Reporting d'activité : visites, prévisions, recouvrement, actions commerciales...
- Gestion et suivi des appels d'offres
- Croissance du CA de +70%

**2002 - 2005 : Manager commercial - SOCOCHARBO, Casablanca**

- Gestion d'un centre de profit : CA 40 MDH, 15 personnes
- Pilotage de la réalisation des plans d'actions
- Optimisation des marges commerciales
- Elaboration des règles du bon fonctionnement
- Organisation et suivi du recouvrement
- Reporting régulier : CA, marges, délais de paiement...