

KARIM KEIROUZ

📍 146 rue Galliéni 92100 Boulogne-Billancourt

☎ 06 16 82 96 28 | ✉ karim.keirouz@gmail.com | 🔗 karim-keirouz-97994015

PROFIL

Professionnel aguerri en gestion commerciale et développement de portefeuille client, avec plus de 20 ans d'expérience dans les secteurs de la distribution, du commerce et du merchandising. Doté d'un excellent relationnel, d'une forte capacité de négociation et d'un sens aigu du résultat.

COMPÉTENCES

- Gestion commerciale : Prospection, négociation, suivi de comptes, implantation et merchandising.
- Développement de portefeuille client : GSA, GSS, gestion des distributeurs et clients.
- Stratégie et performance : Augmentation du chiffre d'affaires, mise en place d'offres promotionnelles.
- Management et leadership : Recrutement, formation et accompagnement des équipes commerciales.
- Analyse et reporting : Suivi budgétaire, reporting d'activité, analyse de marché.
- Outils : Microsoft Office (Excel, Word, Outlook), CRM...
- Langues : Français (natif), Anglais (courant), Arabe (courant), Espagnol (notions).

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Manager Commercial & Consultant - Sodimo - Juillet 2023 à Novembre 2023 & Mars 2021 à Mai 2021

Recrutements et formation des commerciaux, mise en place et suivi de la performance commerciale, accompagnement et motivation de l'équipe. Elaboration du catalogue général et des offres promotionnelles mensuelles. Préparation et présentation de rapports d'activités au top management et fournisseurs.

Mission de consultation commerciale en auto-entrepreneur: Revue de l'organisation commerciale et proposition de systèmes et procédures répondants aux besoins actuels et futurs.

Directeur Général - K corp sarl - Octobre 2014 à Octobre 2020

Fondateur de K corp sarl. Création et gestion opérationnelle de nouveaux concepts innovants notamment le bistro-bar "l'appartement", le concept store "café des fleurs" et la pâte à modeler 100% Naturelle "Lila & Kaïou".

Directeur Commercial - Dynamics Office Supply - Décembre 2011 à Juin 2014

Restructuration du département commercial et mise en place de la nouvelle politique de vente et du nouveau système de primes. Formation et motivation des commerciaux, développement de l'import et MDD, élaboration du catalogue commercial. Augmentation des ventes de 35 % en 2013 et hausse de 30 % des volumes en 2012 et 2013.

Operation Manager - Magic Tree - Mars 2011 à Novembre 2011

Gestion opérationnelle de 3 magasins franchisés JOUECLUB. Négociation des contrats commerciaux avec les fournisseurs, gestion des catégories, promotion, merchandising. Augmentation du CA de 25% sur la période d'été.

Export Manager - Arrow Juice Factory - Avril 2009 à Septembre 2010

Gestion des distributeurs et clients dans 17 pays représentant 15 millions de CA. Gestion de la relation client, budgétisation, forecasting, plan marketing. Analyse des études de marché A/C Nielsen. Augmentation du CA de 20% et hausse de 26% des bénéfices pour les pays gérés au premier semestre 2010 par rapport à 2009.

Chef de groupe Achat - Admic - Avril 2005 à Mars 2009

Gestion d'une équipe d'acheteurs pour les rayons Papeterie, Jouet, Bricolage et Disques/Livres des franchises BHV, Monoprix et Géant. Négociation des contrats avec les fournisseurs clés, sourcing de produits et participation à des salons internationaux. Hausse de la part des imports directs de 8 à 17% en un an.

Sales Manager - Foodstuff & Consumers Goods - Juin 2003 à Mars 2005

Mise en place du département commercial de la start-up. Recrutement, formation et motivation d'une équipe de 13 vendeurs (vente direct et cash van). Préparation des offres promotionnelles et des présentations. Réalisation d'une augmentation de 58 % des volumes pour la papeterie, 39 % pour les briquets et 11 % pour les rasoirs en 2004.

Acheteur, Catégorie Manager - Admic - Janvier 2002 à Juin 2003

Gestion des rayons épicerie sucrée et conserves pour 3 supermarchés Monoprix. Catégories management, négociations des contrats fournisseurs et des promos catalogue, merchandising, traitement et analyse de données. 47% d'augmentation des participations publicitaires globales et accroissement du CA de 3% et 17%.

District Manager - Transmed - Septembre 2000 - Décembre 2001

Responsable du marché nord libanais et du segment des pharmacies. Formation et motivation des commerciaux. Hausse du CA de 17%

Commercial - Transmed - Avril 1999 - Septembre 2000

Gestion d'un secteur comprenant des grossistes, des GMS, et minimarchés, puis responsable grands comptes. Prospection, vente, mise en place et suivi des lignes directrices en matière de merchandising.

FORMATION

Architecte en technologie du numérique - Ecole 42 - En cours

Maitrise de Sciences de Gestion - Université Paris I La Sorbonne - 1995

D.E.U.G. d'économie - Université Paris I La Sorbonne - 1993

Baccalauréat Economie - Ecole Active Bilingue - 1991