CV intervenant

**Profil** *:* ***CONSULTANT - FORMATEUR***

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom de l’intervenant** | **M. BENSAFI** |
| **Nbr d'années d’expérience**  **professionnelle** | **25 ans** |

Expériences et références professionnelles

**MISSIONS EN TANT QUE PRESTATAIRE CONSULTANT**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Profil** | **Entreprises /Organisme** | **Secteurs d’activité** | **Description de la mission** |
| CONSULTANT | LA SNEP, LAFARGE CIMENTS, GROUPE HOME, LARICONF, BRIMAK, GIL COMES, LARIMODE, ELOUAZ, EMIMAR, PANTCO, AQUAQUAD EMENA, CARTIER SAADA, SICOCENTRE | Agro-alimentaire, Textile & cuir, Chimie et Parachimie, Briqueterie, Industrie Nautique, BTP, Banque, Poste… | * Mission de création d’un outil de scoring/rating des risques TPE PMEI. Programme : Downscaling Microfinance pour les banques marocaines. GFA Consulting Group / Allemagne. * Mission d’évaluation du potentiel profil Manager (62 bilans des compétences) « ASSOCIATION AL AMANA MICRO CREDIT » pour accès aux postes directeur de succursale et chef d’agence. Abacus Consulting * Les ingénieries de formation * L’élaboration des rapports de développement à l’export * L'élaboration des Business Plan... * L’élaboration de la stratégie commerciale * L’organisation de la force de vente * Les études marketing * Les enquêtes satisfaction clients * L’élaboration des REC (Référentiels d’Emplois et des * Compétences) MARSA MAROC * L’élaboration des fiches de postes. OROMECANICA * Le diagnostic stratégique. * La réorganisation & la restructuration des entreprises * La gestion et la cartographie des risques. * La conduite de changements. * Le Bilan social et les TBS » tableaux de bord sociaux» * Le montage des dossiers de crédits de fonctionnement, d’investissement et de la promotion immobilière |
| COACH ACCOMPAGNATEUR | Agence de Coopération Internationale Allemande |  | * Coach formateur du projet «ENTRE ELLES EN REGIONS». Projet GTZ Maroc (la Coopération technique allemande) - (mission de 6 mois) en faveur de 80 femmes chefs d’entreprises TPE/PE |
| GTZ - FEDIC |  | * Mission de Coaching individuel en faveur des gérants TPE/PE : Secteur de la transformation de cuir (Projet GTZ Maroc (la Coopération technique allemande en collaboration avec la Fédération des industries du cuir (FEDIC) |
| DGI Casablanca & Rabat | * Coaching des chefs de services.   Objectifs : Evaluation et développement du potentiel Leadership |
| SNTL | * Mission de coaching individuel pour les cadres, suite à l’évaluation différée du séminaire : le manager coach |

**MISSIONS EN TANT QUE PRESTATAIRE FORMATEUR**

|  |  |
| --- | --- |
| **Thème du séminaire** | **Entreprise** |
| Cycle Entreprenariat | Centres OCP Skills (villes : BEN GUERIR, KHOURIBGA, LAAYOUNE). DE 2012 à 2017. **OCP/ AMIDEAST** |
| Cycle entreprenariat du programme AWEP | (Arab Women’s Entrepreneurship Program). 4 éditions : 2012-2013-2014-2015, City Foundation/AMIDEAST |
| Les techniques de vente & négociation commerciale | Marjane, BIPON, Maroc Express, DINDY-BANCHEREAU Maroc, LA VOIE EXPRESS, INES… |
| La prospection commerciale | **SINFA** |
| La communication interpersonnelle | (6 Groupe) **ENGOR** |
| Le management d’équipe | (3 Groupes) **ENGOR** |
| Le développement personnel dans le cadre du projet OCPSKILLS | 5800 agents / **Groupe OCP** |
| Les techniques bancaires | **BARID AL MAGHRIB** |
| La gestion des risques opérationnels | **BARID AL MAGHRIB** |
| Finance pour non financiers | **ASWAK ASSALAM** |
| L'analyse financière : Perfectionnement | **PALETTES SERVICES** |
| La gestion et la cartographie des risques (Risk management) | **PALETTES SERVICES** |
| Le recouvrement efficace des créances | **DIAR AL MADINA, SIGMATEL** |
| LA GPEC (la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences) | **MARSA MAROC, ANP** |
| Bilan social et tableaux de bord sociaux | **MARSA MAROC, ANP** |
| L’entretien annuel d’évaluation | **MARSA MAROC, ANP** |
| Le bilan des compétences | **L’ASSOCIATION AL AMANA** |
| La gestion des stocks | **SINTRAM SEDEK** |
| La formation des formateurs | **SNTL** |
| Elaboration d’un business plan | **VIDEORAMA, AUDA** |
| Le management d’équipes | **ONMT** |
| La gestion du temps | **OFPPT** |
| Le management du projet | **La Direction du Travail/Ministère de l’emploi** |

**Expérience en tant que salarié cadre d’entreprise**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Profil** | **Date de début et de fin de poste** | **Entreprise** | **Titre et description du poste** |
| Directeur adjoint Conseiller de la Clientèle des Entreprises | Octobre 99-mars 2008 | LA SOCIETE GENERALE MAROCAINE DE BANQUES  -  CENTRE D’AFFAIRES CASABLANCA | * L’animation des équipes (front office, middle office et back office) * -La fidélisation des portefeuilles clients (314 entreprises et 1700 particuliers et professionnels) * La prospection de nouveaux clients potentiels. * L’optimisation de la rentabilité des opérations. * Le placement des produits et services adaptés. * Le recouvrement des créances * Le suivi des provisions * La prévention et l’amélioration de la gestion des risques * La réalisation des objectifs financiers et commerciaux établis. |
| Chargé de Projets | LA SOCIETE GENERALE MAROCAINE DE BANQUES  -  DIRECTION DE LA  LOGISTIQUE siège | * Le pilotage de projets et la conduite de changement (maîtrise d’œuvres) * L’élaboration des procédures et instructions.   **Projets pilotés :**   * Reprise et g e s t i o n d e s g a r a n t i e s d a n s le s y s t è m e d ’ i n f o r m a t i o n   DELTA (chef de projet de 3 équipes mobiles)   * Recensement et mise en conformité des contrats à taux variables avec la réglementation Bank Al Maghreb (chef de projet de 9 équipes couvrant les 9 régions du Maroc) * Fiabilisation de la base de données clients (400.000 fiches fiabilisées) * Fiabilisation des fiches comptes et clients MRE (marocains résidents à l’étranger) * Fiabilisation des cartons de signatures à scanner (supervision de 9 équipes mobiles) |
| Gestionnaire du Développement des agences du réseau | DIRECTION DE LA  LOGISTIQUE siège | * L’interface des agences du réseau avec les services centraux en matière de : * L'étude d’opportunités d’installation de nouveaux points de vente et Le suivi de leurs ouvertures. * Résultat : Ouvertures de 21 nouveaux points de vente en 2000 et 20 en 2001 * Le r e c e n s e m e n t, l ’ i d e n t i f i c a t i o n et la v a l i d a t i o n d e s * b e s o i n s en moyens humains et matériels des agences du réseau selon des référentiels prédéfinis. * La gestion des commissions tarifaires préférentielles, des conditions d’arrêtés (taux) et des demandes de fusions des comptes * Le suivi de la productivité (TSP : Tableaux de suivi de la productivité) * Contribution à l'amélioration de la qualité de service au niveau des agences du réseau (IPQ : indicateurs de performance qualité) |
| Gestionnaire des Habilitations | DIRECTION DE LA  LOGISTIQUE siège | Gestion des fiches utilisateurs et gestionnaire du réseau de la banque :   * Gestion des menus et profils * Gestion des autorisations |
| Gestionnaire des paramétrages | DIRECTION DE LA  LOGISTIQUE siège | Gestion des commissions tarifaires préférentielles, conditions d’arrêtés (Taux) et des demandes de fusions des comptes |
| SINOMAR INDUSTRIES (GROUPE TAZI) | 02 avril 99 -  31 juillet 99 | Responsable Commercial | Commercialisation des produits et accessoires BTP   * Gestion du portefeuille clients et sa fidélisation * Prospection * Réalisation des objectifs * Amélioration de la qualité de la relation client. |
| SOCIETE MEDITERRANEENNE POUR L’INDUSTRIE AUTOMOBILE (SMEIA)  Groupe SAFARI | 19 /10/98  28/02/99 | Attaché Commercial Département «LANDROVE» | Commercialisation des véhicules utilitaires et de tourisme (BMW, ROVER et LAND ROVER)  (Marques commercialisées : FREELANDER, DISCOVERY, RANGEROVER et DEFENDER)   * Gestion du portefeuille clients et sa fidélisation * Prospection * Réalisation des objectifs * Amélioration de la qualité de la relation client. |

Formation / Diplômes obtenus

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Date** | **Établissement** | **Titre(s) ou diplôme(s) obtenu(s)** | **Spécialité** |
| 1997 - 1998 | *Ecole* « **ET »** Formation duale à Casablanca | Diplôme | COMMERCE INTERNATIONAL |
| 1993 - 1997 | Faculté des sciences économiques, juridiques et sociales, à Mohammadia | LICENCE | SCIENCES ECONOMIQUES |
| 2001 - 2003 | Institut Technique de Banque (ITB) | Diplôme | D’ETUDES SUPERIEURES BANQUE ET FINANCE |
| Décembre 2013 | IFC « international finance corporation » | Certificat | CERTIFIE BUSINESS EDGE |
| Juin 2020 | Maroc PME & GIZ | Consultant | Entrepreneuriat certifié |
| Décembre 2017 | SGS Maroc | Auditeur tierce partie certifié IRCA | (ISO 9001 versions 2015) |
| Mai 2014 –  Janvier 2015 | Certified Trade Advisers Program (CTAP) | Consultant | Le développement international des entreprises exportatrices |

Secteurs d’activité maitrisés

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| XService | □ Ind. Mécanique | X Technologie & SI |
| XIndustrie textile & Cuir | □ Ind. Electricité, Electronique | X Ind. Agroalimentaire |
| □ Ind. Automobile | X Ind Chimie et Parachimie | X Transport & logistique |
| □ Ind. Aéronautique | X Construction et BTP | □ Tourisme & hôtellerie |
| □Autre (à préciser) : ……………………………………… | | |

Langues maitrisées

(Niveau de 1 = Fort à 4 = Faible)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Langue** | **Lu** | **Ecrit** | **Parlé** |
| Arabe | Excellent | Excellent | Excellent |
| Français | Excellent | Excellent | Excellent |
| Anglais | Intermediate level 2 | Intermediate level 2 | Intermediate level 2 |
| Autres …………… |  |  |  |

# **I n f o r m a t i q u e :**

Logiciels Bureautique Word, Excel, Power Point, Outlook

Systèmes d’exploitation Windows (98,2000, XP, VISTA, 7, 10) Systèmes de Gestion des Bases de Données Access

Internet (recherche, mail, chat, forum de discutions…) I n t e r n e t explorer, FIREFOX, Chrome…

# **D i v e r s :**

* Ex-Président du CJEM (Club des Jeunes Economistes Marocains) : bénévolat

Forum, conférence, manifestation, voyage, excursion et événements pour les jeunes marocains :

* + Techniques de recherche d’emploi (CV, lettre de motivation, entretien d’embauche…)
  + Création d’entreprise
  + Accès au marché de l’emploi par les personnes handicapées
  + …etc.
* Animateur éducatif agrée. Diplôme délivré par le ministère marocain du sport et de la jeunesse
* Voyage
* Recherche et Lecture
* Secourisme
* Permis de conduire : Catégorie **B**