

Nom : Ahmed El Mansouri

Contact : ahmed.elmansouri@pro.ma • 06 11 22 33 44 • Casablanca

Profil

Directeur Commercial avec 12 ans d'expérience B2B dans l'industrie et la grande distribution. J'ai structuré

Formation

MBA Management International – HEC Paris (2014)

Master en Commerce International – Université de Montréal (2012)

Expériences

Directeur Commercial Maghreb – AgroPack Industries, Casablanca (2018 – 2025)

- Structuration de la force de vente (15 commerciaux sédentaires et itinérants)
- Gouvernance du P&L (CA annuel 50 M MAD, marge +8 %)
- Lancement d'une plateforme e-commerce B2B (x2 CA en 2 ans)

Responsable Grands Comptes – RetailTech Corp., Paris/Casablanca (2014 – 2018)

- Gestion de clés stratégiques du CAC 40 (renouvellement de contrats > 5 M €)
- Coordination multi-discipline (marketing, logistique, finance)

Business Developer – Start-up SaaS, Montréal (2012 – 2014)

- Acquisition de 100+ clients TPE/PME en Amérique du Nord
- Déploiement de campagnes de growth hacking & inbound marketing

Compétences

- Leadership : structuration d'organisations commerciales, mentoring
- Digital Sales : CRM avancé (Salesforce, SAP C4C), automation (HubSpot)
- Analyse financière : élaboration et suivi de budgets, KPIs financiers
- Langues : Français (natif), Anglais (bilingue), Arabe (courant)

Qualités

- Vision porteuse de croissance
- Excellentes compétences interpersonnelles
- Capacité à piloter le changement à grande échelle