

**Mariem JOUNDY**  
Née le 02/09/1987  
✉ [joundy.mariam@gmail.com](mailto:joundy.mariam@gmail.com)  
☎ (+212) 06 33 38 04 95  
📄 CGR Immeuble 29B  
Bouskoura Ville verte, Maroc



*Engagée à élargir mes horizons professionnels, je souhaite mettre à profit mon expérience salariale et entrepreneuriale au sein d'une entreprise axée sur l'innovation, la croissance et l'excellence.*

## FORMATION ACADEMIQUE

**2008 – 2011**      **Institut Supérieur de Gestion (ISG), Grande Ecole de Commerce, Paris**  
• Master spécialisé en Management

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

**Jan. 2017 – Jan. 2023**      **LES MAITRES DU PAIN – Pâtisserie, Boulangerie, Snack– Casablanca, MAROC**  
**Co-fondatrice et Co-gérante**

- Création d'un nouveau point de vente franchisé (de la conception à la réalisation)
- Mise en place de tous les postes
- Recrutement/ Gestion du personnel
- Gestion de la relation franchisé/franchiseur
- Elaboration des systèmes de gestion
- Gestion de l'approvisionnement
- Gestion des charges/Produits

**Mars 2013 – fin 2016**      **VIVALIS - Groupe Banque Centrale Populaire – Casablanca, MAROC**  
**Chargée d'Administration des Ventes**

**Pilotage et Accompagnement du réseau commercial pour l'atteinte des objectifs fixés :**

- Elaboration des objectifs chiffrés pour chaque agence en coordination avec la Direction Générale
- Mise en place d'outils et de procédures commerciales pour le suivi de la performance : indicateurs, tableaux de bord, Reporting
- Supervision et analyse de la production commerciale en alignement avec le suivi des objectifs
- Participation aux ateliers d'amélioration des processus commerciaux
- Reporting d'activité Commerciale pour le compte de la Direction Générale
- Préparation des supports de présentation et élaboration des comptes rendus
- Reporting de production des agences et alertes en cas de sous performance

**Juin - Sept 2012**      **TC PARTNERS - Paris, FRANCE**  
**Consultante Avant-vente**

- Vente d'une solution de communication numérique gérant à distance le contenu publicitaire sur différents supports de diffusion
- Prospection commerciale auprès des Directions Marketing des entreprises opérant dans le Retail
- Contribution à la formalisation des propositions commerciales à destination des prospects

**Mars - Mai 2012**      **EXPERIS – Paris, FRANCE**  
**Consultante en Recrutement**

- Sourcing des candidats potentiels correspondant à un profil de poste
- Coordination et conduite des entretiens téléphoniques et physiques des candidats
- Evaluation des candidats et rédaction des comptes rendus d'entretiens

**Mars - Août 2011**      **L'OREAL Cosmétiques - Paris, FRANCE**  
**Chef de projet Organisation des Achats**

**Assistance de la Direction des Achats dans l'optimisation des processus Achats du Groupe :**

- Définition des processus d'appel d'offre pour les achats de matières premières du groupe
- Analyse et rationalisation des décompositions de prix des produits
- Spécification des processus et collaboration avec le département SI pour leur implémentation
- Assistance à la conduite du changement pour les acheteurs

**Pilotage du projet et Reporting auprès du Directeur de programme :**

- Suivi d'avancement de la feuille de route du programme
- Identification des risques et mise à jour des plannings

## COMPETENCES CLES

**Gestion Projet**      Mise en place des outils de pilotage, suivi des plannings & analyse des risques, animation des comités de pilotage, reporting aux Directions Métier(s) et Générale, recueil des besoins métiers et rédaction de cahiers des charges, optimisation des processus

**Effort Commercial**      Prospection, Identification d'opportunités, élaboration des propositions commerciales, animation du cycle commercial, gestion de la relation client, Pilotage et suivi de performance de la force de vente

**Langues**      Français : Langue maternelle // Arabe : Langue maternelle // Anglais : Opérationnel

**Informatique**      Pack Office, MS Project, Business Object, Salesforce.com, Addmen