

MAHRACH ALAA-EDDINE



CONTACT

+33 7 80 76 92 21

mahrachala@gmail.com

Mobilité : France entière

Permis B / Déplacements fréquents acceptés

FORMATION

MASTER SPECIALISE EN MARKETING
ET DEVELOPPEMENT DES SOLUTIONS
INNOVANTES DE SANTE

2024-2025

Kedge Business School - Marseille

DIPLOME D'INGENIEUR EN GENIE
BIOMEDICAL

2021-2024

Polytech Marseille / ENSAM Rabat

LICENCE EN INSTRUMENTATION
BIOMÉDICALE

2018-2021

Institut supérieur des sciences de la santé

COMPÉTENCES

Commerciales & Business Development

- Prospection et développement de partenariats auprès des hôpitaux, cliniques et centres hospitaliers universitaires.
- Capacité à établir des relations de confiance avec médecins, pharmaciens et responsables achats.
- Élaboration de prévisions commerciales ambitieuses et suivi des objectifs sur le secteur.

Techniques & Support clinique

- Connaissance approfondie des dispositifs médicaux et technologies chirurgicales à forte valeur ajoutée.
- Expérience en formation et accompagnement en bloc opératoire (chirurgiens, IBODE, équipes soignantes).
- Support technique personnalisé et adaptation aux besoins spécifiques des professionnels de santé.

Humaines et relationnelles

- Leadership transversal et coordination d'équipes
- Orientation résultats et respect des délais

LANGUES

- Français : Niveau courant
- Anglais : Niveau avancé
- Arabe : Langue maternelle

PROFIL

Business Developer Médical alliant ingénierie biomédicale et développement commercial. Expérience en prospection hospitalière, partenariats avec hôpitaux et cliniques, et vente de dispositifs à forte valeur ajoutée. Autonome sur le terrain, formateur en bloc opératoire, orienté résultats et reconnu pour son excellent relationnel avec les acteurs hospitaliers.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

○ INCÉNIEUR BIOMÉDICAL & INTELLIGENCE CLINIQUE • ALTERNANCE • ESSIOLUXOTTICA

Septembre 2024- Novembre 2025

- Développement d'analyses de marché et benchmarks pour identifier de nouvelles opportunités hospitalières.
- Contribution à la prospection et au développement de partenariats avec hôpitaux et cliniques.
- Élaboration de recommandations commerciales et prévisions réalistes pour soutenir la stratégie de croissance.

○ CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT STRATÉGIQUE & COMMERCIAL • PROJET BECKMAN COULTER

Septembre 2024- Août 2025

- Réalisation d'études de marché hospitalier et recommandations pour un test de diagnostic innovant.
- Interactions avec médecins, biologistes et acheteurs hospitaliers pour évaluer besoins et opportunités.
- Conception de supports commerciaux et contribution au développement de nouveaux projets.

○ INGÉNIEUR TECHNICO-COMMERCIAL • STAGE D'APPLICATION • MEDICAL SYSTEMS

Fevrier - septembre 2023

- Prospection et acquisition de nouveaux clients (hôpitaux, cliniques, cabinets).
- Formation et accompagnement au bloc opératoire (chirurgiens, IBODE, soignants).
- Suivi terrain et fidélisation clients pour atteindre les objectifs commerciaux du secteur.

○ INGÉNIEUR HOSPITALIER • STAGE TECHNIQUE • CHU RABAT

Mai - Août 2022

- Participation à la maintenance des dispositifs médicaux (ophtalmologie, cardiologie, imagerie).
- Immersion dans les services hospitaliers et compréhension du parcours patient.
- Interaction avec le personnel soignant, renforçant l'écoute active et l'adaptation aux besoins cliniques.

CENTRE D'INTÉRÊT

- Vie associative :
 - Engagement associatif ou projets en lien avec la santé
 - Membre titulaire du club biomédical ENSAM
- Sport
 - Billard 'Champion du Maroc au billard U21'
 - Football
 - automobile