



MEHDI MORARD

DIRECTEUR COMMERCIAL B2B TRILINGUE
SPÉCIALISÉ AUTOMOBILE & ÉNERGIES RENOUVELABLES
EXPERT GRANDS COMPTES & CROISSANCE STRATÉGIQUE

COORDONNÉES

- Avenue de Genève 54
F-01630 | Saint-Genis-Pouilly
- m.morard@live.fr
- +33 (0) 7 82 89 18 83
- [Mehdi MORARD](#)
- Nationalité Française

PROFIL PERSONNEL

Directeur commercial trilingue (français C2, anglais C1, arabe C1), spécialisé dans le développement d'affaires B2B, la gestion de comptes stratégiques et la négociation de contrats à fort enjeu, notamment dans les secteurs de l'automobile et des énergies renouvelables. Fort de plus de 15 ans d'expérience, j'ai su piloter des stratégies de croissance efficaces, encadrer des équipes commerciales performantes et établir des partenariats durables avec des clients grands comptes. Mobile, véhiculé, et orienté résultats, je suis prêt à mettre mes compétences au service d'une entreprise suisse ambitieuse et tournée vers l'innovation.

LANGUES

FRANCAIS C2

(Langue Maternelle)

ANGLAIS C1

(Courant)

ARABE C1

(Courant)

COMPÉTENCES

- Développement Commercial B2B :** Capacité démontrée à identifier des opportunités sur des marchés compétitifs, à construire des offres sur mesure, et à conclure des partenariats stratégiques avec des clients grands comptes dans les secteurs de l'automobile et des énergies renouvelables.
- Gestion de Comptes Stratégiques :** Suivi rigoureux de portefeuilles clients à forte valeur, accompagnement long terme des partenaires, négociation de contrats complexes et renforcement de la fidélisation par un service personnalisé.
- Stratégie Commerciale et Croissance Durable :** Conception et mise en œuvre de plans d'action commerciaux sur mesure, adaptés aux enjeux énergétiques et environnementaux actuels, avec un pilotage précis des indicateurs de performance (KPIs).
- Management Commercial et Leadership Opérationnel :** Expérience confirmée dans l'encadrement d'équipes pluridisciplinaires (vente, avant-vente, technique), avec un management fondé sur la responsabilisation, l'atteinte d'objectifs et l'intelligence collective.
- Négociation de Haut Niveau et Ingénierie d'Affaires :** Maîtrise des cycles de vente complexes en environnement B2B, montage d'offres techniques, élaboration de propositions de valeur, coordination des parties prenantes jusqu'à la signature.
- Compétences Linguistiques et Relationnelles :** Trilingue français (C2), anglais (C1), arabe (C1), avec une excellente communication orale et écrite, facilitant les échanges multiculturels et les négociations internationales.
- Maîtrise des outils digitaux :** Utilisation avancée des logiciels CRM, outils d'analyse commerciale, suites bureautiques, plateformes collaboratives et reporting dynamique au service de la performance commerciale.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Directeur Commercial | Groupe GME

SEPTEMBRE 2017 - AVRIL 2025 | FRANCE

- Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale globale de l'entreprise, avec un positionnement ciblé sur les marchés de l'automobile professionnelle, de l'efficacité énergétique et des infrastructures techniques.
- Développement de comptes stratégiques dans les secteurs publics et privés : équipementiers, collectivités, entreprises du bâtiment et gestionnaires de parc.
- Mise en place d'un plan de croissance structuré : segmentation des clients, adaptation des offres commerciales, création d'outils de pilotage terrain et CRM.
- Management d'une équipe commerciale pluridisciplinaire de 10 collaborateurs : recrutement, montée en compétence, animation des réunions de performance, reporting.
- Signature de partenariats à forte valeur ajoutée, avec des résultats tangibles : +35 % de croissance moyenne du chiffre d'affaires sur 3 ans, diversification du portefeuille clients et montée en gamme des offres.

Licence Force de Vente B2B – option Ingénierie d’Affaires

(Équivalent Brevet Fédéral en Vente et Conseil B2B)

2006 – 2008 | ESC Nice

Formation spécialisée dans la négociation commerciale et la gestion de projets B2B complexes, avec un focus sur les stratégies de vente grands comptes, l’analyse du marché, la construction d’offres techniques sur mesure et le développement de relations commerciales durables. Compétences développées : vente consultative, pilotage de portefeuille stratégique, techniques de closing et approche centrée client.

CENTRES D’INTÉRÊTS



Veille économique et innovation commerciale

Suivi régulier des tendances en transformation énergétique, mobilité durable et stratégies de croissance B2B, afin d’anticiper les évolutions du marché et nourrir une approche orientée solutions.

Automobile et mobilité intelligente

Intérêt marqué pour les évolutions du secteur automobile, notamment autour des flottes électriques, des solutions connectées et de la transition vers des modèles plus durables.

Voyages d’affaires et cultures internationales

Expérience de terrain en environnement multiculturel, avec un intérêt pour les échanges internationaux et la découverte de nouveaux contextes économiques et commerciaux.

Directeur Commercial | EVOSYS S.O.L.E.R

SEPTEMBRE 2015 – JUIN 2017 | MARSEILLE, FRANCE

- Pilotage du développement commercial d’une entreprise innovante spécialisée dans les solutions solaires et la transition énergétique (B2B/B2C).
- Conception d’offres techniques sur mesure (installations photovoltaïques, stockage, maintenance) en lien avec les équipes R&D et ingénierie.
- Structuration de la force de vente : création de supports d’aide à la vente, refonte des argumentaires, stratégie de prospection ciblée.
- Mise en place d’un système de suivi clients et d’analyse des besoins, permettant une augmentation significative du taux de transformation et une fidélisation renforcée.
- Résultat : gain de parts de marché localement, amélioration de la notoriété de la marque et augmentation de 28 % du volume de ventes sur 18 mois.

Chargé d’Affaires Grands Comptes | Renault

JANVIER 2011 – JUILLET 2015 | LYON / RÉGION PACA, FRANCE

- Gestion d’un portefeuille de clients professionnels et institutionnels (PME, grands groupes, administrations) pour la vente de véhicules utilitaires et de flottes.
- Élaboration d’offres globales incluant leasing, financement, gestion de flotte, contrats d’entretien, et services connectés.
- Réponse aux appels d’offres publics et privés, rédaction de propositions commerciales techniques et participation aux soutenances client.
- Collaboration transversale avec les services techniques, livraison, SAV et marketing pour garantir la cohérence des offres et le suivi des engagements.
- Obtention de résultats concrets : augmentation du portefeuille grands comptes de +40 %, fidélisation accrue et satisfaction client mesurée à +90 %.

Chargé d’Affaires | Groupe Ecosolar

AVRIL 2009 – DÉCEMBRE 2010 | MARSEILLE, FRANCE

- Développement commercial dans le secteur des énergies renouvelables, avec une spécialisation dans la vente de solutions photovoltaïques aux professionnels et particuliers.
- Prospection, qualification des besoins, chiffrage, accompagnement administratif, jusqu’à la signature et la mise en service des projets.
- Mise en place de partenariats stratégiques avec des installateurs certifiés, bureaux d’études et distributeurs spécialisés.
- Contribution active à la croissance d’un secteur en forte mutation, avec un rôle de conseil technique et d’ambassadeur de la marque sur le terrain.

