

Mamoun SLAOUI

Né le 02/12/1993

Tél : +33 6 74 59 81 30

Email : mamslaoui@gmail.com

Permis B



EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Sept 2018 à Aujd

HEINEKEN France – Paris

Chef des Ventes (Aujourd'hui)

- Management et développement d'une équipe de 11 commerciaux : recrutement, formation, coaching, suivi de performance et montée en compétences.
- Pilotage de l'exécution commerciale : mise en œuvre de la stratégie, accompagnement terrain et optimisation des actions de vente.
- Gestion budgétaire et organisationnelle : suivi des investissements, optimisation des moyens et respect des budgets/procédures.
- Analyse et communication : collecte d'insights marché, partage d'informations clés et reporting régulier sur la performance clients et région.

Responsable du Développement (32 mois)

- Account Management : Gestion d'un portefeuille client avec plus de 250 établissements représentant plus de 23 000 Hls et un chiffre d'affaires supérieur à 10 millions d'euros. Missions principales : négociations annuelles, rapports d'activité mensuels, formation des équipes, accompagnement pour les ouvertures de nouveaux établissements
- Prospection : Développement de l'image d'Heineken dans des établissements trendy ; signature d'accords de partenariat (hôtels, restaurants, bars, lieux éphémères, salles de concert)
- Événementiel : Négociations commerciales avec plusieurs festivals en France ; création d'événements sur mesure autour des marques avec les équipes marketing et trade marketing

Responsable de Clientèle, puis Responsable de Clientèle Senior (26 mois)

- Prêt Brasseur : Montage de dossiers et analyse des risques pour accompagner clients/prospects sur des projets d'acquisition ou de travaux
- Relation Distributeur : Suivi de 4 distributeurs en Île-de-France (France Boissons Bonneuil, Paris Nord Boissons, Kabilya, Francilienne) pour un volume de 27 000 Hls : organisation de tournées, opérations distributeurs, référencements de produits, suivi comptable, mise en place de plans promotionnels
- Gestion Budgétaire : Gestion des budgets d'investissements matériels, ristournes/remises, PLV

Responsable Promotion des Ventes - Groupement (22 mois)

- Suivi d'un portefeuille de 90 établissements répartis en 20 groupements (15 000 Hls)
- Négociation des gammes avec les centrales d'achats des groupements
- Prospection ciblée sur la région parisienne
- Activation de la catégorie bière avec animations : associations mets/bières, dégustations, cocktails à base de bière
- Organisation de tournées accompagnées avec distributeurs partenaires (France Boissons, Rouquette, OBD, Milliet)

Résultats : +1000 référencements produits, 200 conquêtes (+10 Khl), 160 prêts brasseurs (15 M€), CA généré : 9 M€

Sept 2017 à Sept 2018

Veepee.com : Alternant au sein de l'équipe chaussures et Maroquinerie – Saint-Denis

Junior Key Account Manager

- Interlocuteur dédié aux fournisseurs : négociations, rétroplanning, production des ventes
- Préparation des offres commerciales : négociation des prix de cession, prix sites, marge et décote
- Analyse des performances des ventes stratégiques
- Relation avec les marques et études transversales pour le marketing

Résultats : 50 opérations réalisées, CA : 8 M€

Juillet 2016 à Juillet 2017

Amaris : Recruteur puis Manager au sein de la Business Unit Télécommunications – Barcelone et Bucarest

- Management, coaching et formation d'un recruteur
- Participation et animation de réunions commerciales avec les Business Managers
- Analyse et études de marché pour la création d'un centre de service
- Réalisation d'entretiens consultants et présélection de candidats

Résultats : 1 000 entretiens planifiés, 80 consultants recrutés

FORMATIONS

2014 à 2018

SKEMA Business School

Master en alternance, parcours **Business Process Management** (gestion de projet, achat, supply chain, négociation)

COMPETENCES LINGUISTIQUES ET INFORMATIQUES

- Langues : Français, Anglais, Espagnol, Arabe (courants) ; Chinois (notions)
- Informatique : Pack Office, Salesforce

CENTRES D'INTERET

- Sport : Football et karaté (7 ans de pratique en club). Recruteur volontaire pour l'Euro 2016
- Association : Président du Bureau des Élèves (BDE) de SKEMA Business School
- Voyages à thème : Morocco Loco (2014, 2019, 2025), Caïpirinha Sea & Sun (2018), Sangria y Pinchos (2020, 2021), Kebab World Tour (2021)