

Oussama KABLANI

Key Account Manager

+33 7 66 75 08 88 - Permis B

kablanioussama1@gmail.com

PROFIL PROFESSIONNEL

Manager opérationnel expérimenté avec plus de 3 ans d'expérience dans la gestion d'équipes, le pilotage des opérations et l'optimisation des performances commerciales. Expert dans la coordination transverse entre les équipes terrain, les services marketing et les partenaires externes. Reconnu pour sa rigueur, son sens du leadership et son orientation résultats, je mets en œuvre des stratégies efficaces pour garantir la qualité du service, la satisfaction client et l'atteinte.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Responsable Business Unit – Directeur Adjoint Batibig

Paris, France
dec. 2023 – En cours

- Gestion et animation commerciale d'un portefeuille clients B2B.
- Fidélisation et suivi de la satisfaction client, avec mise en œuvre de solutions sur mesure.
- Coordination d'une équipe pluridisciplinaire de 15 personnes : techniques, commerciales, logistiques.
- Analyse de la rentabilité, des marges, des délais et de la qualité de service ; mise en place de plans d'action correctifs.
- Développement du chiffre d'affaires par la vente de services additionnels et la gestion proactive des projets.
- Suivi de l'exécution des prestations, en lien avec les équipes terrain et les partenaires externes.

Résultat : +27% de croissance du CA en un an, satisfaction client maintenue à 92%.

Chef de Projet Retail – Responsable Corner Store Diesel

Paris, France
Nov. 2022 – Oct 2023

- Mise en œuvre de la stratégie commerciale et merchandising en lien avec le siège.
- Suivi des indicateurs de performance (ventes, taux de transformation, panier moyen).
- Négociation et mise en place d'opérations commerciales ciblées pour maximiser les résultats.
- Gestion complète du corner (stocks, livraisons, reporting, relations clientèles VIP).

Résultat : +18% de CA sur 6 mois grâce à des actions commerciales ciblées et une gestion optimisée du stock.

Business développer & Trade Marketing ALPRO Danone Produits Frais

Paris, France
Sep. 2021 – Sep 2022

- Contribution à la stratégie de développement des ventes sur le segment hors domicile.
- Pilotage de projets transverses avec équipes commerciales, marketing, juridiques et logistiques
- Création d'**outils d'aide à la vente** et de campagnes B2B personnalisées.
- Analyse hebdomadaire des KPI clients (sell-in, sell-out, activation).
- Participation aux réunions clients grands comptes et suivi opérationnel des contrats.

Assistant Trade Marketing & Digital The Walt Disney Company

Paris, France
Nov. 2020 – Avr 2021

- Coordination et suivi des animations promotionnelles dans les points de vente GMS.
- Gestion des stocks PLV et échantillons, suivi des prestataires et contrôle qualité.
- Reporting et analyse des campagnes CRM et digitales pour améliorer la performance des actions marketing.

FORMATION

Master en Management, DESMA | 2018 – 2022

Grenoble Ecole de Management, Grenoble, France

Spécialisation en stratégie commerciale et transition écologique des entreprises

COMPÉTENCES

- | | | | |
|---------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|---------------|
| • Google Analytics | • A3distrib | • Microstratégie | • Pack Office |
| • Merchandising & Implantations | • Coordination Opérationnelle | • Gestion de Projets Transverses | • SAP |

LANGUES

Français : Langue maternelle

Anglais : Courant (C1)

Arabe : Langue maternelle