



EXPERT EN MANAGEMENT ET EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Après plus de 18 ans d'expérience dans la vente et dans le management, je suis prêt à relever de nouveaux défis. Doté d'un excellent sens du contact, j'instaure des relations de qualité avec mes différents interlocuteurs. Proactif et sachant faire preuve d'audace, je me distingue par une forte culture de résultat.

COMPÉTENCES

- Gestion d'équipe
- Négociation commerciale
- Stratégie de vente et rentabilité
- Gestion de la relation client
- Développement de nouveaux marchés

CONTACT

① 0033 6 58 62 40 48

@ melkadyaoui@gmail.com

✉ 115 bd de l'aéroport international
34000 Montpellier

⌚ 12/05/1983

CENTRES D'INTERÊT

- Voyage (Royaume-Unis, Mexique, Thaïlande, République Dominicaine, Dubaï, Espagne, Albanie...)

- Passion pour les cuisines du monde

MOHAMMED EL KADYAOUI

PARCOURS PROFESSIONNEL

Responsable des ventes - Gérant | OSIO-Distributeur Toshiba Hérault / Avril 2019 – Actuel

- Gestion et supervision des opérations, la relation clients ainsi que le développement des stratégies de vente, j'ai assuré le suivi des contrats de la commande à l'installation des matériels, je coordonnais les équipes techniques et commerciales et je veillais à la rentabilité globale de l'entreprise.
- Gestion des stocks et réapprovisionnement des matériels et consommables.
- Analyse des résultats de vente et des tendances de consommation, mise au point de la stratégie commerciale.
- Négociation avec les fournisseurs pour obtenir les meilleurs tarifs et conditions d'achat possibles.

Chef des ventes | Groupe SMB Toshiba Guadeloupe / Novembre 2018 - Février 2019

- Conception et mise en œuvre de plans stratégiques de développement des ventes, tout en maintenant une veille concurrentielle active, formation et accompagnement.
- Gestion des stocks de produits, des fournitures et des consommables, supervision des achats.
- Production de reportings d'activité pour la direction commerciale.
- Gestion avec succès d'une équipe commerciale composée de 3 personnes.

Ingénieur Commercial Chasseur | TOSHIBA Yonne / Décembre 2012 - Septembre 2018

- Conduite de négociation avec des décideurs clés tels que DAF, DSI et Acheteurs
- Elaboration et présentation d'offres complètes incluant des aspects techniques, commerciaux et financiers en garantissant la rentabilité par une gestion judicieuse des marges et une pénétration efficace du marché.
- Élaboration des stratégies de **prospection** pour atteindre les objectifs commerciaux.
- **Prospection** commerciale : mailing, phoning, terrain.

Responsable des ventes | SOLICEO Yonne / Mars 2011 - Décembre 2012

- Gestion d'une équipe de 6 personnes, mon rôle incluait la vente de panneaux solaires/énergies renouvelables, ainsi que l'organisation, le suivi de l'activité des commerciaux, le recrutement, l'intégration et la formation de mon équipe.
- Définition du plan de ventes et des objectifs commerciaux, mise en place des opérations commerciales.
- Coaching des équipes commerciales et formation aux méthodes de vente pour améliorer les résultats.

Responsable des ventes | Biozen Énergie Yonne / Octobre 2009 - Février 2011

- Management d'une équipe de 9 personnes sur 3 départements tout en supervisant la vente des produits d'énergies renouvelables en B2C/B2B, mon rôle comprenait également la définition des objectifs de l'équipe commerciale.

Responsable des ventes | France loisirs Yonne / Septembre 2000 - Septembre 2009

- Gestion d'une équipe commerciale B2C de 8 personnes, avec comme mission la prospection et vente en porte à porte.
- Recrutement, intégration et formation de la force de vente.

FORMATION

DUT Techniques de commercialisation- IUT de Dijon à Auxerre

2008