

# Mohamed Boutouil

+33 6 86 38 18 72 |  [boutouil@ymail.com](mailto:boutouil@ymail.com)

- . France — Mobile pour installation au Maroc
  - . [www.linkedin.com/in/mohamed-boutouil-845a35](https://www.linkedin.com/in/mohamed-boutouil-845a35)
- 

## Directeur Développement & Opérations – Agroalimentaire / FMCG

Expert du développement commercial et de l'excellence opérationnelle, avec plus de 20 ans d'expérience en France et à l'international. J'ai fondé et dirigé **Halal France Food**, marque premium distribuée en GMS et réseaux spécialisés, tout en pilotant des projets logistiques et industriels complexes.

Fort d'une double compétence **business development** et **management opérationnel**, je mets mon expérience au service de la valorisation des produits du terroir et de leur rayonnement national et international.

---

## Expérience professionnelle

### Fondateur & Dirigeant – Halal France Food

Paris | 2016 – 2024

- Conception et lancement d'une gamme premium (recettes, sourcing, packaging, branding).
- Référencement obtenu auprès de **CORA, Carrefour, Leclerc** et grossistes spécialisés.
- Développement commercial **France, Belgique, Italie** et ouverture de canaux export (Maroc, Golfe, Afrique).
- Supervision de la **logistique, production sous-traitée et certification halal**.
- Pilotage du **positionnement premium** et des actions de communication.

### Manager de Transition – Organisation & Amélioration Continue

Île-de-France | 2024 – aujourd'hui

- Accompagnement de PME dans la **structuration et le repositionnement commerciale et opérationnelle**.
- Mise en place d'outils de **reporting et ERP** pour améliorer la performance.
- Définition de **plans d'action stratégiques** et intégration de démarches **RSE**.

## Directeur Développement – BISMI

Lyon | 2015 – 2016

- Élaboration et mise en œuvre du **plan marketing et commercial**.
- Optimisation des process de **production** et lancement de nouveaux produits.

## Senior Sales Manager / Key Account Manager – FedEx Express

Paris | 1999 – 2015

- Gestion de **comptes stratégiques** (jusqu'à 15 M€ de CA).
- Management d'équipes commerciales et coordination de projets logistiques.
- Développement de solutions sur mesure pour grands clients internationaux.

---

## Formation

- **Executive Master Management & Coaching** – Université Paris Dauphine PSL (en cours)
- **Executive Master Marketing & Management** – Sorbonne Business School
- **Certificat Strategic Account Management** – HEC Paris

---

## Compétences clés

- Définition & pilotage de **stratégie commerciale**
- **Business development** national & export
- Supervision **production / logistique / qualité**
- **Management transversal** & accompagnement du changement
- Mise en place d'**outils de performance & reporting**
- **Coaching & leadership**

---

## Langues

- Arabe : natif
- Français : bilingue
- Anglais : professionnel