



\*\*\*\*\*

Graulhet (81300)

\*\*\*\*\*

\*.\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## Directeur Magasin, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2012 /

#### Directeur Magasin

AswakAssalam - Groupe(Chaâbi)Ynna Holding- Casablanca  
la grande distribution au Maroc. 2 Milliard de DHS de CA. 1500 Personnes.

*Directeur Magasin: (Mohammedia, Casablanca, Tanger, Marrakech)  
(Management d'une équipe de 130 personnes)*

*Définir la politique commerciale du magasin et son organisation. Assurez la meilleure gestion dans le cadre du respect de la politique, normes et procédures de l'entreprise. Garant des résultats économiques et des remontées à la direction générale, ainsi que la veille à la concrétisation de la stratégie de cette dernière. Responsable de la gestion des ressources humaines (développement des collaborateurs, suivi et maîtrise des indicateurs sociaux...) dans le cadre des politiques RH de l'entreprise et la législation sociale en vigueur. Responsable de la sécurité des biens et des personnes. Garant de La satisfaction Client, Gestion de la force de vente, Développement du panier moyen et amélioration de la fréquentation du magasin, veille à l'application des normes du Merchandising, implantation, Etablissement et découpage des budgets Mensuelles et annuels Chiffre d'affaire, marge démarque et rotation des stocks, Préparation des inventaires, Analyses des comptes d'exploitations des départements, mise en place des plans d'actions et leurs suivis,*

juil. 2011 / avr. 2012

#### Directeur adjoint

AswakAssalam - Groupe(Chaâbi)Ynna Holding- Casablanca  
de la grande distribution au Maroc. 2 Milliard de DHS de CA. 1500 Personnes.

*Directeur adjoint:*

*Garant des résultats économiques et des remontées à la direction, ainsi que la veille à la concrétisation de la stratégie générale. Garant de La satisfaction Client, Gestion de la force de vente, Développement du panier moyen et amélioration de la fréquentation du magasin, veille à l'application des normes du Merchandising, implantation, Etablissement et découpage des budgets Mensuelles et annuels Chiffre d'affaire, marge démarque et rotation des stocks, Préparation des inventaires, Analyses des comptes d'exploitations des départements, mise en place des plans d'actions et leurs suivis,*

févr. 2010 / juil. 2011

#### Chef de Département Achat non alimentaire

AswakAssalam - Groupe(Chaâbi) Ynna Holding- Casablanca  
national de la grande distribution au Maroc. 2 Milliard de DHS de CA. 1500 Personnes.

*« Restructuration du département achat, Négociation avec les fournisseurs des contrats commerciaux.  
Etablissement de la politique marketing au sein des rayons (assortiment, options tarifaires, promotions, merchandising). Garant de la croissance et de la rentabilité du département. Elaboration et pilotage de la politique achat, ainsi que son déploiement avec les acheteurs. Répondre aux besoins des clients dans le cadre du respect de la politique commerciale et des normes en vigueur.  
Cadrer les offres promos. Cadrer les règles de Merchandising et superviser l'élaboration des plans d'implantation par type de magasin. Développer la rentabilité des produits des départements. Assurer la veille concurrentielle. Prospection des marchés à l'international (Chine et Italie).*

**janv. 2006 / déc. 2010** **Chef de Département BAZAR & Station Afrikaia à Marjane Ain Sebaa**  
Marjane Holding - Groupe ONA - Casablanca  
Milliards de DHS de CA, 5000 Personnes.

*Chef de Département BAZAR & Station Afrikaia à Marjane Ain Sebaa, et Mohammaadia (Management de 6 cadres, 31 Collaborateurs) :*

*« Négociation avec les fournisseurs, Gestion de la force de vente, Développement du panier moyen et amélioration de la fréquentation du magasin, veille à l'application des normes du Merchandising, implantation, Recrutement, Formation et management des chefs de rayon cadre, ainsi que des collaborateurs, Etablissement et découpage des budgets Mensuelles et annuels Chiffre d'affaire, marge démarque et rotation des stocks, Préparation des inventaires, Analyses des comptes d'exploitations du département, mise en place des plans d'actions et leurs suivis, Reporting au CDG magasin.*

**janv. 2005 / déc. 2006** **Chargé d'études**  
SOFITEL Marrakech (Groupe ACCOR)  
méthodologie des études, suivi du Terrain & traitement des données.

**janv. 2005 / déc. 2006** **Stage**  
SOFITEL Marrakech (Groupe ACCOR)  
ACCOR) : dont la mission « chef de projet junior ».

**janv. 2005 / janv. 2006** **Chef de Secteur**  
société  
10 aide vendeur) :

*«La prospection du marché, cafés, Hôtels& Restaurons, la veille concurrentielle & la supervision de la force de vente, Suivi des flux marchandise, Recouvrement et Enrichissement de l'assortiment adapté aux CHR ».*

**janv. 2004 / janv. 2005** **Stage professionnel**  
Marrakech de la CENTRALE LAITERE (Groupe ONA)  
concurrentielle & la supervision de la force de vente».

**janv. 2003 / janv. 2004** **Stage**  
Compagnie des Boissons Gazeuses du Sud CBGS  
vente, la veille concurrentielle et l'inspection commerciale ».

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

- sept. 2007 / juin 2009**    **Formation professionnelle, en Commerce et Gestion; école des managers & 2ème session; école des**  
l'école de Distribution ' Groupe ONA
- sept. 2004 / juin 2006**    **DESS (Diplôme des études supérieures spécialisées) en Ingénierie Marketing - BAC+3**  
ENCG (l'Ecole Nationale de Commerce et de Gestion) de Settat
- sept. 2003 / juin 2004**    **Licence Appliquée en Management - BAC+3**  
l'université Cadi-Ayyad
- sept. 2001 / juin 2002**    **DEUG en Sciences économiques - BAC+2**  
l'université Cadi-Ayyad
- sept. 2000 / juin 2001**    **Formation professionnelle en informatique de gestion**  
l'école Moulik Group.
- sept. 1999 / juin 2000**    **Baccalauréat Sciences expérimentales - BAC**  
lycée Zarktouni.

## COMPETENCES

---

Word, Excel, PowerPoint, Access, Outlook, SPSS, Sphinx. Gold, SCAM, CSA

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

**Anglais**                      Elémentaire  
**Français**                    Académique  
**Arabe**