



Khoulif Jawad

PLUS DE 10 ANS D'EXPERTISE DANS LE DOMAINE COMMERCIAL

PROFIL

Commercial confirmé avec plus de 10 ans d'expérience en développement des ventes et gestion de réseaux. Habitué à la vente consultative et aux solutions techniques, je dispose d'une véritable maîtrise du secteur commercial et de la gestion de centres de profit. Motivé par les résultats et la satisfaction des clients.

EXPÉRIENCE

07/2025 A NOS JOURS

RESPONSABLE COMMERCIAL

ALL MEDICAL CASABLANCA

- Prospection et développement d'un portefeuille de chirurgiens-dentistes et cliniques spécialisées à Casablanca et régions.
- Commercialisation des produits dentaire et présentation des solutions.
- Gestion de stock, commandes et recouvrement.
- Gestion de l'équipe commerciale (1 commercial terrain).
- Augmentation de CA de 20%.

11/2022 - 12/2024

GERANT PROJET PERSONNEL

BOUCHERIE JAWAD MEKNÈS

- Réalisation et gestion de projet personnel boucherie Jawad pour la vente des produits de viande blanche
- Gestion de la relation client, ventes, achats et stock.

09/2021 - 09/2022

TECHNICO-COMMERCIAL

AWAS-ENERGY MAROC

- Identification et acquisition de nouveaux clients (particuliers et professionnels) pour des solutions d'énergie solaire.
- Analyse des besoins énergétiques et préconisation de solutions techniques adaptées.
- Conduite du cycle de vente complet, de la présentation technique à la conclusion du contrat.

02/2021 - 07/2021

RESPONSABLE COMMERCIAL

MELLAH AVENIR MEKNES-FES ORIENTAL

- Développement du réseau de distribution pour les produits d'emballage et dispositifs plastiques en B2B.
- Couverture des zones Fès, Meknès et Oriental avec mise en place de plannings de visites optimisés.
- Reporting régulier de l'activité et veille concurrentielle sur le canal traditionnel.

10/2018 - 11/2020

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL

CALLIOPE MEKNES-TAFILALT

- Commercialisation de fonds éditoriaux et livres scolaires auprès des établissements d'enseignement privés.
- Établissement de plans d'action sectoriels et gestion des relations avec les directions d'écoles sur la zone Meknès-Tafilalt.
- Réalisation d'un CA de vente en 2019 de +3M DH de vente de livre.

06/2018 - 10/2018

REPRÉSENTANT COMMERCIAL

DENTALEXPERT CASABLANCA

- Promotion et commercialisation des produits et solutions destinée au professionnel de secteur dentaire.
- Lancement de la solution orthodontique 3Daligner.

03/2014 - 04/2017

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL

M2T FES-MEKNES

- Développement d'un réseau de plus de 120 points de service via une prospection terrain intensive.
- Animation : Suivi, animation commerciale et formation des gérants sur les nouveaux services de paiement et transactions.
- Optimisation de la couverture géographique sur la région Fès-Meknès.
- Augmentation de CA transaction par 30% à travers des actions de réactivation des espaces dormant, formation des gérants sur l'ensemble des services et communication au niveau des Points de vente par des flyer et PLV.

08/2011 - 03/2014

CONSEILLER DE VENTE

AKSAL CASABLANCA

- Vente : Accueil, conseil client et réalisation des ventes en magasin de luxe/prêt-à-porter.
- Opérations : Gestion de l'encaissement, traitement des arrivages et tenue irréprochable des rayons (merchandising)

07/2009 - 10/2010

RESPONSABLE MAGSIN

GSMALMAGHRIB TAZA

- Gestion opérationnelle d'un point de vente spécialisé dans les produits de télécommunication (Maroc Telecom).
- Prospection locale pour booster les ventes sur le canal de distribution traditionnel.
- Augmentation de CA de 30%.

FORMATION

- 2011 - École française des affaires Casablanca.
Formation d'insertion en techniques de vente, d'accueil et de communication.
- 2004-2006 - Université Moulay Ismail Meknès.
1ère année faculté des sciences branche sciences de la matière physique.
- 2004 - Lycée Oum Erabii M'irt.
Bac sciences expérimentales

CONTACT

- Adress: Casablanca
- Email: khoulifjawad@gmail.com
- Tél: 06 21 67 83 71
- Permis B

COMPÉTENCES CLÉS

• **Développement Commercial :**
Prospection, animation et développement de réseau client, suivi et fidélisation.

• **Vente & Négociation :**
Techniques de vente, négociation commerciale, gestion de la relation client.

• **Gestion de Projet :**
Gestion des ventes, achats, relations clients et financière (expérience en tant que Gérant de projet personnel).

• **Soft skills :**
Leadership, autonomie, adaptabilité, esprit d'initiative et polyvalence.

LANGUES

- Arabe : Bilingue
- Français : Niveau professionnel
- Anglais : Niveau de base

OUTILS INFORMATIQUES

- MS Excel.
- MS Word.
- MS Power point.
- CRM.