

Aziz BIDDA

Directeur Commercial & Marketing



00 212 69901898



biddaaziz@gmail.com



45, Ancienne route de rabat.
Casablanca.

OBJECTIF

Titulaire d'un Master en Administration des Affaires, j'ai plusieurs années d'expérience en tant que Directeur Commercial et Marketing. Pluridisciplinaire et pragmatique, je suis pleinement engagé pour assurer l'équilibre commercial de l'entreprise et consolider sa politique de développement. Mes différentes responsabilités m'ont amené à couvrir plusieurs secteurs d'activité.

QUALIFICATIONS

- Capacités managériales & Management de projets
- Stratégies de marketing et de communication.
- Une excellente connaissance des marchés de l'entreprise, des techniques de distribution/ vente/ promotion.
- Gestion de budget.
- Capacités d'analyse et de synthèse.
- **Langues** : Français et Anglais (bonne maîtrise) et Espagnol (notions de base).
- Sens de l'écoute.
- Goût du contact.
- Esprit d'équipe.
- Organisation et sens des priorités.
- Recrutement et formation des commerciaux.
- **Informatiques**: MS Office (Excel, Word, PowerPoint, Visio).

EXPERIENCE

DEM Maroc (Groupe DEM), Casablanca

Depuis Octobre 2013

Directeur Commercial et Marketing

- Concevoir la stratégie Marketing de l'entreprise et déployer les actions de promotion et de communication.
- Analyser le marché pour en déceler les opportunités et les axes d'amélioration.
- Appréhender les besoins et les attentes des clients.
- Assurer la gestion des appels d'offres et la coordination avec les prestataires.
- Assurer le suivi des objectifs.
- Manager et animer l'équipe commerciale.

SMAC (Groupe HOFIT), Casablanca

Juillet 2011 - Septembre 2013

Directeur Marketing

- Assurer le lancement de nouvelles marques et organiser des actions de promotion et de communication.
- Assurer la gestion des événements et organiser des JPO.
- Entretenir la base de données des clients pour des raisons de marketing.
- Identifier les nouvelles opportunités de marchés et de produits et réaliser des veilles concurrentielles.
- Réalisation des enquêtes de satisfaction et des évaluations ponctuelles.
- Assurer la gestion des budgets et des appels d'offres.

Forges De Bazas (Groupe AIXOR), Casablanca

Janvier 2010 - Juillet 2011

Responsable Marketing & Communication

- Participer à la définition de la stratégie marketing et à la politique commerciale.
- Développer les gammes de produits et lancer de nouvelles marques.
- Organiser des actions promotionnelles (publicité, presse, PLV, événements, dépliants, ...).
- Assurer la gestion des tarifs et des données relatives aux clients.
- Assurer le suivi des objectifs et du budget relatif au marketing.
- Réaliser des enquêtes de satisfaction et proposer des axes d'améliorations.
- Gérer les appels d'offres.

Tractafric Maroc (Groupe OPTORG), Casablanca

Janvier 2004 - Janvier 2010

Responsable Marketing & Communication

- Elaborer et mettre en œuvre des stratégies de marketing.
- Assurer la veille concurrentielle et détecter de nouvelles opportunités.
- Réaliser des enquêtes de satisfaction et proposer des axes d'amélioration.
- Participer à l'organisation des journées de démonstration Caterpillar « Marrakech Event ».
- Participer à l'élaboration de la vision Tractafric 2010 et à l'organisation des JPO au Gabon.

Mobil Oil Maroc (Exxon Mobil), Casablanca

Février 2001 - Janvier 2004

Attaché Commercial

- Réaliser 112% de l'objectif annuel – 2003.
- Augmenter la PDM de la région dans le Business national de 8%.
- Développer le réseau direct et indirect de la région de 25%.
- Animer et former les distributeurs.
- Assurer la gestion des réclamations.

Comptoir Métallurgique Marocain, Casablanca

Septembre 2000 - Février 2001

Attaché Commercial**Renault Maroc, Casablanca**

Juillet 2000 - Septembre 2000

Stage - Projet de fin d'étude**Renault Maroc, Casablanca**

Juillet 1999 - Septembre 1999

Stage – Commercialisation de pièces de rechange**Royal Air Maroc, Casablanca**

Juillet 1998 - Septembre 1998

Stage – Commercialisation et Marketing**FORMATION**

Master Business Administration

2001-2003

PRESTON UNIVERSITY

Diplôme des Hautes Etudes de Management - Option Marketing

1996-2000

Ecole Supérieure de Management, Casablanca

Baccalauréat en Sciences Expérimentales

1993-1996

Lycée Mokhtar Essoussi, Casablanca

FORMATIONS CONTINUES

Formation MRM (Marketing Research Management) - Caterpillar, Genève

Certified Sales Professional - Caterpillar University

Certificate of Achievement « Selling Skills for 360 Solutions » - Caterpillar

Formation « Master Elite » - Caterpillar University, Malaga

Formation « Master Elite » - Caterpillar University, Cameron

Formation NPI - Caterpillar University, Malaga

Techniques de Merchandising - Licorne

Techniques de ventes B2C et B2B - F2V Consulting

Gestion du temps et des équipes - Licorne

Marketing stratégique - Licorne

Management de qualité - Licorne