

Iman Bounab

Opération Senior Manager

Adresse: RES Nasser, appart n°1

Ville: Casablanca

Téléphone : (+212) 662189247

Mail: bounabiman@gmail.com

LinkedIn : https://www.linkedin.com/in/iman-bounab-6aa830b/



PROFIL

**FORMATION**

Opérationnel Business Manager avec plus de 10 ans d'expérience dans le monde de l'externalisation. Une forte capacité à identifier rigoureusement les besoins de l'entreprise et à proposer des stratégies visant à la réduction des coûts, à la croissance des revenus et à l'amélioration de la satisfaction des clients.

Leader naturel avec des solides compétences en management et formation d’équipe.

Diplôme

Pilotage de la production et conception des projets.

Dale Carnegie Maroc

Diplôme

Pro-coche, management et formation d’équipe.

*Dell SA*

Diplôme

Licence langue et littérature espagnole.

Université Abdel Malek Essaidi Tétouan

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

**2018 /2022 Intelcia**

Opérationnelle Manager Responsable des opérations pour des projets tels que Médiamétrie, BFM télévision, [TotalEnergies.](https://www.totalenergies.es/es/hogares)

Chargé de plus de 26 fonctions support et d'une moyenne de 200 consultants.

Participer au développement de la capacité de prévision du site en fonction des cahiers des charges des clients.

Améliorer le chiffre d'affaires de l'entreprise et suivre les indicateurs financiers.

Suivi et analyse quotidiens des résultats.

Encadrer et évaluer les chefs d'équipe sur leurs performances et leurs compétences.

Assurer le respect des processus et des normes établis, en collaboration avec le département de la qualité.

Veiller au bon comportement au sein des plateaux de production et au maintien d'un bon climat social et à la motivation des équipes.

Participer et présenter la revue mensuelle et annuelle des affaires aux clients internes et externes

Contrôler et rendre compte des indicateurs clés, notamment les prix, la déperdition et les prévisions.

Préparation et gestion du budget annuel, des prévisions trimestrielles et des rapports financiers mensuels.

Interaction quotidienne avec les autres départements (RH, informatique et infrastructures).

**2014/2018 Intelcia**

Sales Manager: Management et développement d'une équipe commerciale pour la multinationale Google.

Réaliser un chiffre d'affaires de 3 millions de dollars par trimestre sur Google AdWords.

Garantir que les Objectifs sont atteints grâce à l'engagement et à la productivité de l'équipe de vente.

Coordonner avec le marketing, la formation et les services opérationnels afin de respecter les objectifs trimestriels.

Formation et évolution de la force de vente.

**2008‑2013 Dell SA**

Inside Sales Manager : responsable d’une équipe commerciale en charge d'un portefeuille de grands comptes

Assurer la réalisation des objectifs en matière de revenus, de marges et de solutions

(18 millions de dollars par an)

Améliorer la productivité, maximiser les revenus et la marge, renforcer la satisfaction des clients.

**2005‑2013 Dell SA**

Chef de projet

Traitement des commandes supérieures à 15 000 €.

**2001-2005 Fundation Clinique Tétouan**

Assistante, administrative

Gestion logistique, Supervisions des cas d'urgence dans les zones rurales en coopération avec les autorités locales.

Gestion administratives RH: Contrats, paie, CNSS, audit, traitements des achats, courrier etc

Solide sens des responsabilités

Initiative

Orienté vers les besoins des clients

Leadership d'équipe

Bonne maîtrise de la communication.

Connaissance de la structure de l'entreprise et les processus opérationnels.

Management et animation des équipes et des ressources.

Détection et analyse des futurs besoins des clients.

Gestion de crise.

Cartographie des risques.

Capacité à déléguer.

Culture informatique et commerciale.

COMPÉTENCES

**Espagnol : Langue maternelle**

**Français : Bon niveau**

**Anglais : Professionnel**

**Arabe : Langue maternelle**

**Sales force**

**Hermès**

**Voxco**

**Corporama**

**Office**

INFORMATIQUE

**D’INTÉRÊT**

LANGUES