

YOUSSEF TALIBI

Né le 19/10/1978 à Casablanca

Marocain / Marié / ☒ Lotissement ACHARAF G1 F1

Ain Chok 20460 Casablanca / ☎ : 00212663018170

Email : youssef_talibi@hotmail.com

FORMATION:

Fondamentaux du Marketing Digital by Google (2017) / **American Business Practices** à Northeastern University in Boston (2018) / **Six Sigma Green Belt** (2021) / **Communicating with Impact** à Dale Carnegie (2022)

2016-2019 : Executive MBA « accrédité par l'AMBA » à l'ISCAE Casablanca (en cours)

2012 : Diplôme Volvo sur le Leadership (The Core for Managers)
à l'académie de Volvo en Belgique.

2002-2003 : Master 2 en Négociation Commerciale Internationale à l'université de la Sorbonne Paris III France.

2001-2002 : Master 1 en langues Étrangères Appliquées : Option : **Affaires & commerce**
Université de la Sorbonne Paris III France.

1999-2000 : Licence (Bac+4) en langue anglaise / Linguistique. Université Hassan II Casablanca.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis Février 2023

Canpack

Poste : Regional Sales Manager North & West Africa

Janvier 2017 à Janvier 2023

Honeywell / Garrett Advancing Motion

Poste : Regional Marketing manager Africa (Représentant légal) / Middle East ET Sales Manager Turquie, Maghreb et Moyen Orient en interim depuis Avril 2019

Missions : Evaluation du potentiel business dans les marchés africains / Etudes de lancement nouveaux produits et analyse positionnement prix / Analyse du réseau de distribution « price waterfall, rentabilité, chaîne de valeur » / Lancement des campagnes promotionnelles. Animation réseau des distributeurs pour augmenter les ventes / Développer des campagnes promotionnelles / Politique prix par marché...

Mai 2015 à Décembre 2016

Sdama Tractafric Motors « Isuzu » (Optorg – SNI Group)

Poste : Responsable Pièces et Services

Missions : Démarrage et mise en place de l'activité Après-vente / Animation commerciale des équipes Sdama ainsi que le réseau des concessionnaires / Approvisionnement et gestion des stocks selon KPI's du groupe / Négociations avec constructeurs / Mise en place du processus de contrats de maintenance

Gestion des personnes : 12 personnes

Gestion des objectifs : en CA, réalisation (2016) de 11,5 MMAD contre objectif de 7,5MMAD

Avril 2014 à Avril 2015

IVECO (CNH – FIAT Group)

Poste : Responsable Développement d'affaires Pièces de Rechange

Missions : Pilotage de la performance et profit de vente de pièces sur plusieurs pays / Analyse de la concurrence et mise en œuvre des stratégies de récupération de parts de marché en positionnant produits/prix / Activités Marketing / Coaching des équipes commerciales des 5 importateurs.

Périmètre de missions : Maroc – Tunisie

Gestion des objectifs : en CA, réalisation de 6,2 MEURO contre objectif de 5,8 MEURO

Février 2009 à Février 2014

Volvo Maroc (Camions et Bus)

Poste : Responsable Département Pièces de Rechange et Service Contrat d'entretien

Missions : Gestion des stocks au niveau des filiales / Développement des ventes Pièces / Marketing et veille concurrentielle / Développement du CA des contrats de maintenance

Gestion des personnes : 17 personnes

Gestion des objectifs : Développement du CA de 81 MMAD en 2009 à de 121 MMAD en 2013

Mai 2006 à Janvier 2009

Sopriam – Citroën – Filiale SNI

Poste : Chef de Produit Marketing

Missions : Etudes comparative produit et lancement nouveaux modèles / Positionnement prix et produit de la gamme Citroën / Approvisionnement / Formation produit de la force de vente

Gestion des personnes : 1 personne

Gestion des objectifs : Lancement réussi de 6 modèles

Juillet 2003 à Décembre 2005 - Stage

RCI Banque en France (Groupe Renault)

Poste : Assistant chef de produit

Missions : Conception reporting activité des filiales RCI

Consulting

- **Diagnostic stratégique réalisé une société leader dans l'industrie de conserve de sardine et de maquereau, qui fait partie d'un grand fond d'investissement.**
- **Stratégie Digitale pour une marque automobile leader dans le domaine automobile au Maroc « en cours dans le cadre de la formation EMBA »**
- **Stratégie Après-vente**
- **Stratégie Marketing**

COMPETENCES INFORMATIQUES ET LANGUES

Compétences informatiques

Bureautique: *Microsoft Office:* Word, Excel, Access, PowerPoint. *Messagerie collaborative :* Messenger, Outlook Express.

Internet : Mailing, navigation.

Langues : **Anglais :** Bilingue ; **Français :** Bilingue ; **Arabe :** Bilingue

Divers :

Membre dans **l'association Global Cooperation Universitaire :**

- Accueil des Etudiants américains et Animation des Débats Sociaux et Economiques.

Randonnées

Lecture