

## **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