

MOHAMED HELLOULI

NATIONAL SALES MANAGER | COACHING COMMERCIAL

DÉVELOPPEMENT & PERFORMANCE DES VENTES

Comprendre. Convaincre. Conclure. Faire progresser.

Casablanca, Maroc

+212 661 369 470

mhellouli73@gmail.com



POSITIONNEMENT

Manager commercial senior et coach de la performance terrain, avec plus de 20 ans d'expérience au Maroc et en Belgique. J'associe animation de réseaux, management des ventes et une approche structurée : préparer chaque rendez-vous pour transformer une opportunité en décision commerciale.

MÉTHODE COMMERCIALE & COACHING



01 QUALIFIER

Besoin, décideur, enjeu et potentiel.



02 ARGUMENTER

Valeur, preuves et objections.



03 CONCLURE

Décision, engagement et suivi.



04 COACHER

Observer, mesurer, faire progresser.

6 LEVIERS DE PERFORMANCE



VENTES

Conquête
Fidélisation
Closing



RÉSEAUX

Animation
Standards
Terrain



PILOTAGE

Objectifs
KPI
Plans d'action



MANAGEMENT

Coaching
Coordination
Équipes



B2B / B2C

Partenariats
Négociation



CLIENT

NPS
Expérience
Satisfaction



FORMATION

Licence appliquée en économétrie — Bac+4
Université Cadi Ayyad, Marrakech | 1996 – 2000



LANGUES

Amazigh



Arabe



Français



Anglais



EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2023
– 08/2026

SAFANA EVENTS | Fondateur & Gérant

ÉVÉNEMENTIEL

- Création et développement de l'entreprise : stratégie commerciale, partenariats, négociation et pilotage opérationnel.
- Organisation de **10 événements** dont **2 congrès**, **4 séminaires** et plusieurs tables rondes.
- Gestion budgétaire, coordination des prestataires et suivi de la satisfaction client.
- Développement du portefeuille clients et partenariats B2B.

10
événements
organisés

2
congrès

4
séminaires

TB
(tables rondes)
et autres événements

2015
– 2023

STELLANTIS MAROC | National Sales Manager

AUTOMOBILE

- Gestion de 3 marques : **FIAT**, **JEEP** et **ALFA ROMEO**.
- Animation d'un réseau national de **9 points de vente**.
- Ouverture et accompagnement de 3 points de vente Jeep & Alfa Romeo à Casablanca.
- Objectifs NSC, budgets, KPI et plans d'action terrain.
- Amélioration de la satisfaction client (NPS) et développement des parts de marché.

FIAT
10 036
ventes VP + VUL (2018)
5,66 %
de part de marché

JEEP
1 801
ventes (2021)
+42,6 %
vs 2020

ALFA ROMEO
907
ventes (2018)
0,51 %
de part de marché

9
points de vente
gérés

2010
– 2014

RENAULT MAROC | Chef des ventes & Responsable logistique

AUTOMOBILE

- Management des ventes, objectifs, portefeuille et actions correctives.
- Pilotage opérationnel du site de Sidi Maârouf et coordination logistique régionale.
- Mise en place du SMPP et amélioration continue des processus.

130
VN/mois
(site Sidi Maârouf)

92 %
Qualité TAFS

SMPP
mis en place

2007
– 2010

KIA MOTORS BELGIUM | Commercial automobile

AUTOMOBILE

- Vente showroom, négociation, closing et fidélisation.
- Gestion de la relation avec l'importateur et la concession.
- Suivi administratif et financier des primes de la concession.
- Coordination des commandes, financement et livraisons.

2005
– 2006

ADHERSIS BENELUX | Business Developer B2B – Sécurité informatique

IT / B2B

- Prospection et développement commercial de la solution Backupia (R1).
- Qualification des décideurs, démonstrations et négociation.
- Suivi des ventes et relation client B2B.

2002
– 2004

AUTO HALL – MARRAKECH | Commercial automobile

AUTOMOBILE

- Vente de véhicules neufs et d'occasion (particuliers et professionnels).
- Prospection terrain et gestion des dossiers clients (financement, livraison, suivi).
- Exposition de 1/2 des modèles pickup Mitsubishi dans les souks de Marrakech.