MOHAMED HELLOULI

RESPONSABLE COMMERCIAL ET RÉSEAU



Je développe les ventes.
Je fais grandir les équipes.

Manager commercial senior, plus de 20 ans d'expérience au Maroc et en Belgique. Pilotage de réseaux, management des ventes, développement commercial et coaching terrain.

COMPRENDRE • CONVAINCRE • CONCLURE • FAIRE PROGRESSER

CONTACT

E-MAIL
mhellouli73@gmail.com

TÉLÉPHONE
+212 661 36 94 70

PROFIL

Responsable commercial et coach terrain : pilotage de réseau, développement B2B/B2C, management d'équipes, négociation et amélioration de la performance.

MÉTHODE DE COACHING

1. **Observer**
   Évaluer les pratiques terrain.
2. **Analyser**
   Identifier les leviers clés.
3. **Actionner**
   Déployer les plans d'action.
4. **Mesurer**
   Suivre les KPI et ajuster.

EXPERTISES CLÉS

- Développement commercial
- Animation de réseau
- Management d'équipe
- Coaching terrain
- Négociation B2B / B2C
- KPI & pilotage
- Performance commerciale
- Satisfaction client

FORMATION

Licence appliquée en économétrie

Bac+4 · Université Cadi Ayyad, Marrakech

1996 – 2000

LANGUES

- Amazigh
- Arabe
- Français
- Anglais

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

SAFANA EVENTS — 2023 – 09/2026

Fondateur et gérant

Développement commercial B2B, coordination de congrès et séminaires, pilotage des prestataires et relation client.

RÉFÉRENCES CLIENTS

STELLANTIS — 2015 – 2023

Responsable commercial de zone — Fiat, Jeep, Alfa Romeo

Pilotage de 9 points de vente, coaching terrain, KPI et plans d'action commerciaux.

Résultat : ouverture de 3 points de vente Jeep / Alfa Romeo.

ÉVOLUTION ANNUELLE PAR MARQUE

MARQUE	2017	2018	2019	2020	2021	2022
FIAT	-18,47 %	·	·	·	·	-2,78 %
JEEP	·	+39,30 %	-4,79 %	-16,47 %	·	-28,43 %
ALFA ROMEO	·	+149,86 %	-37,82 %	-20,04 %	+42,60 %	-18,18 %

RENAULT MAROC — 2010 – 2014

Chef des ventes

Management de 9 vendeurs, prospection, coaching et KPI.

MARQUE	VENTES MOY. / MOIS	QUALITÉ (TAFS)
DACIA	80 VN	89 %
RENAULT	50 VN	93 %

Responsable supply chain

Logistique de 5 points de vente ; mise en place du SMPP.

KIA MOTORS BELGIUM (GARAGE LA SCALA) — 2007 – 2010

Commercial automobile

Vente VN, dossiers commerciaux, relation importateur et VHU.

INDICATEUR	RÉSULTAT
VENTES MOYENNES	35 VN / mois
QUALITÉ ECM	97 %

EQUINERGY — BELGIQUE — 2005 – 2006

Délégué commercial terrain

Prospection de médecins, pharmaciens et thérapeutes ; commercialisation de produits à base de plantes en Belgique.

Résultat : développement sur Namur, Liège et Arlon.

AUTO HALL — MARRAKECH — 2002 – 2004

Commercial automobile Mitsubishi

Prospection, expositions régionales, ventes de VN et suivi administratif et financier des dossiers.

Résultat : 107 % de l'objectif commercial dès la première année.