



Dr Mounir CHAOUKI

@ : mounir.chaouki11@gmail.com

Tél : 0672224650

Trilingue Anglais-Français-Arabe

Consultant Formateur International en Marketing & Commercial *Certifié ITC/OMC en conseil à l'export*

16 années d'expérience professionnelle internationale, Europe & Afrique Francophone

Secteurs d'expertise

- IT & Télécoms
- Services à l'industrie
- Industrie de la santé
- Administrations relevant du commerce extérieur (CCI, Ministères)
- Enseignement supérieur

COMPETENCES CLES

- Etude, accompagnement pour le renforcement des capacités Marketing et commerciales (Assessments, outils, organisation, processus et procédures, capacités stratégiques et opérationnelles) Offline et Online (Market places, Digital)
- Audit et accompagnement sur mesure à l'Export (Afrique, Europe)
- Coaching forces de vente
- De la conception d'une offre à sa mise en œuvre dans différents secteurs
- Gestion de projets internationaux

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- Depuis Sept 2009 à ce jour **Consultant Co-fondateur Cabinet Connectit**
www.connectit-international.com
- Depuis Jan 2017 à ce jour **Directeur Marketing Groupe Promamec (Mi-temps)**
Leader secteur de la santé, CA de 350 Millions MAD

○ Expérience de consultant formateur en Europe et en Afrique

Commercial et Marketing

- **Développement/Management Commercial Multi canal**
 - Clients entreprises : La Poste Maroc (Depuis 2016), Direction formation continue de l'Université Internationale de Rabat (Depuis 2015), Afrique Challenges (2015), Cabinet Grant Thornton (2014), CCI Paris IDF (responsables des départements FC des écoles de la CCI, 2014)

- **Politiques de Prix par la valeur** – séminaire de 2 jours (entreprises) à 4 jours (grandes écoles)
 - Clients (Virbac en France, Azbane au Maroc, Nortel en France, Maroc Numeric Cluster)
- **Techniques de Vente/prospection**
 - **Clients entreprises** : Fondation Mohamed V (2017), Afem (2016), Sofafer (2016), La Poste Maroc (2016, 2017)
- **Marketing et Orientation Client**
 - Clients : La Poste Maroc (2 sessions en 2015, 2 sessions en cours en 2017)
- **Gestion de projet** (référentiel PMI)
 - Clients : Daher-Socata (aéronautique, Maroc - Nov 2013) pour DOOR INTERNATIONAL
- **Product Management**
 - Clients : ESCA Ecole de Management (étudiants de niveau Master, 2012/2013)

Jeux d'entreprise / Business simulation (Anglais, Français)

- Collection Business simulation Mini MBA « Avantage Concurrentiel »
 - Clients entreprises : Cadres dirigeants écoles de la **CCI Paris Ile de France** (2013), Entrepreneurs membres de **Maroc Numeric Cluster** (2015), **Entrepreneurs de l'Association des Femmes Entrepreneurs** (2014)
 - Clients écoles : Etudiants de MSIR (niv BAC+5) **Télécoms Paris Tech & ESSEC (2013, 2014, 2015, 2016 à ce jour)**, Participants du Mastère MILEO délocalisé au Maroc de l'Ecole des Mines de Paris, Elèves Ingénieurs de EMINES (2016), Elèves ingénieurs (niv BAC+5, option MTE) école d'ingénieurs **INPT Maroc** pour trois promotions (Fév 2010, Déc 2012, Déc 2013)
- Business simulation « Commerce International »
 - Clients entreprises : Consultant expérimentés en cours de certification par **ITC/OMC** en Algérie (2011). Client : ITC/OMC/Nations Unis
- Business simulation stratégie et marketing
 - Clients écoles : Etudiants de l'ESCA Ecole de Management (1^{ère} année, 4^{ème} année)
 - Clients entreprises : Formation continue des cadres de la Royal Air Maroc (2014)

Services & Technologie (Anglais, Français)

- Product to Services Transformation « Transformer et capturer la valeur dans les services & solutions »
 - Clients : Mastère spécialisé International Project Management ESCP Europe (2010)
- Séminaire Financement de l'innovation & création d'entreprise TIC en Afrique francophone « cas du Maroc » en 2012
 - Clients : ESSEC de Douala (Cameroun), IME (Cameroun), ESGIS (Togo), IAEC (Togo), ENEAM (Bénin), IAM (Sénégal), INP-HB (Côte d'Ivoire)

Gestion Axée sur les résultats

- Module de formation sur la GAR (Gestion Axée sur les résultats) avec le référentiel de OCDE
 - Clients : ITC pour Maroc Export et Fédérations professionnelles du Maroc (2015)
 - **Expérience de formateur en Europe et en Afrique dans les Grandes Ecoles**
- **Télécoms ParisTech** et **Essec Business School** : anime des séminaires de Business Game au sein du Mastère MSIR (2013, 2014, 2015, 2016 à ce jour)
- **Essec Business School** : Anime le module Marketing dans le Mastère Management des Villes, des Territoires et de l'immobilier (depuis 2016, Rabat)

- **Ecole des Mines de Paris** : anime un séminaire de Business Game pour le Mastère délocalisé au Maroc MILEO (2015, 2016 à ce jour)
- **ESCP Europe** : anime des séminaires de Pricing et Services (2009, 2010)
- **EMINES (implantation de l'école des Mines de Paris au Maroc)** : anime un séminaire de Business Game pour les élèves Ingénieurs depuis 2016 à ce jour
- **Université Mohammed V Souissi** : Formation des doctorants en Sciences de Gestion en entrepreneuriat (2016)
- **Université de Parakou (Bénin)** : Formation des docteurs et cadres sur la conception et commercialisation Multi canal d'un catalogue de prestation Formation et Consulting (2016)
- **INPT (grande école d'ingénieurs publique)** : anime des séminaires de Business Game (4 jours) (2010, 2012, 2014)
- **Université Mundiapolis** : Anime des séminaires d'élaboration de Business Plans (2016), Pricing des produits et services (2010)
- **ESCA Ecole de Management**, Professeur Intervenant (10/2010 à 08/2013)

- **Missions d'études, accompagnement pour le renforcement des capacités commerciales (individus et équipes), de conception et mise en place de nouvelles offres marchés**

- **La Poste Maroc** : Chef de Projet et Consultant « projet de Transformation Commercial de la Poste Maroc » (Manage une équipe de 6 consultants RH & Experts commerciaux) depuis **Février 2016 à ce jour**
 - Elaboration du dispositif de Transformation Commercial (assessment, audit fonctionnel, développement des outils, Coaching individuel et collectif, étude CRM)
 - Assessment des 50 commerciaux (deux tests de central tests par participant)
 - Audit de l'organisation commerciale
 - Co-construction des outils de développement commerciale : Industrialiser la prospection commerciale, industrialiser les outils de développement commercial
 - Coaching Individuel
 - Coaching collective des équipes (planifié Nov 2016)

- **AEBDM (filiale de MEDTECH/OmniData)** : Accompagnement et Coaching de la direction commerciale et des commerciaux pour le développement de l'activité commerciale (**1,5 jours par semaine, depuis Février 2015 au Janvier 2016**)
 - Etablit le cahier des charges fonctionnel pour la mise en place du CRM MS Dynamics
 - Conception des processus de développement commercial et assistance MOA pour la mise en place du CRM MS Dynamics
 - Préparation et animation de la réunion commerciale hebdomadaire
 - Coaching de la direction commerciale sur site
 - Développement de modèles commerciaux innovants pour le secteur Hôtellerie (Cloud & Managed Services)

- **ITC (International Trade Center, Genève)** : Business Consultant en **E-Commerce** en charge d'accompagner les PME Marocaines sur les plateformes E-commerce (Amazon, Ali Baba, Etsy, Trade Key, E-bay) – **depuis Novembre 2015 à ce jour**
- **Grant Thornton Maroc** : Diagnostic, standardisation de l'offre de service (12 lignes de Services) et coaching commercial des associés et Managers, **Secteur Audit**, 100 collaborateurs (**3 mois**)
- **Adam Industrie** : Coaching individuel du directeur commercial pour le développement du business de l'entreprise **depuis Septembre 2014 à ce jour**
- **Benaqua** : Coaching individuel du directeur commercial pour le développement de l'entreprise (depuis Juin 2015 à ce jour)
- **AEBDM (filiale de MEDTECH/OmniData)** : Diagnostic & accompagnement au développement Marketing & Commercial (mission de 30 jours) (2015)

- **Adam Industrie** : Diagnostic, standardisation de l'offre de service, développement des outils marketing (plaquettes, site internet www.adamindustrie.com), secteur services à l'industrie **(2 mois, 2014)**
- **ETERI** : Conception de l'offre de service avec plaquette institutionnelle
- **PROMAMEC** : Audit et recommandations pour la mise en place d'une Business Unit Marketing
- **Synaptique Maghreb** : Coaching de la direction générale pour l'évaluation de l'organisation commerciale et l'organisation du Product Management – Octobre 2015
- **Adam Industrie** : Conception et assistance au choix de la plateforme de CRM (2015)
- **Grenoble Ecole de Management** : Etude, conception, mise en place de l'offre de services en formation et des alliances de la nouvelle Business School INSEAM au Maroc, **Délégué Général, France et 10 pays de l'Afrique francophone (2,5 ans)**
- **CCI Paris IDF** : Etude qualitative Marché de la formation continue en France **(15 jours)**
- **CCI Paris IDF** : Etude adéquation offre de formation-emploi Maghreb pour le Quai d'Orsay Maroc, Tunisie **(12 jours)**
- **Maroc Export/Atelier du voyage** : Audit commercial et marketing du salon annuel de Maroc InMode avec recommandations pour les futures éditions (2013, 2015)
- **Shore IT** : Diagnostic et restructuration de l'offre de service en deux business units, Secteur IT (SSII) **(10 jours)**
- **IT Consulting** : Etude et recommandations offre à l'export en Afrique, secteur IT **(10 jours)**
- **Centrelec** : Etude et animation d'une mission de Business Development B to B en Guinée Conakry (rencontre donneur d'ordre), secteur électricité **(10 jours)**
- **Centrelec, Adetel** : Etude et recommandations offre à l'export en Afrique, secteur Electricité et aéronautique **(10 jours)**
- **Dan Dani** : Etude et recommandations offre à l'export en Afrique, secteur Cuir **(5 jours)**
- **Banque Africaine de développement** : Revue et enrichissement du rapport de développement des PME au Maghreb **(7 jours)**

- **Mission d'Ingénierie, Coaching et mise en place de programmes de formation (diplômant, Inter entreprise, Intra entreprise, Blended learning)**
 - **CCI Paris IDF** : Conception et animation d'un cycle de formation-action pour le renforcement de capacités Marketing & Commercial des départements de la formation continue (séminaires, MOOC, études de cas réelles, Business Game), directions FC des écoles de la CCI **(20 jours)**
 - **GEM (Grenoble)** : Conception du programme de formation Master en Business Development et programme Advanced Management Program for African Leaders pour cadres dirigeants, INSEAM **(2,5 ans)**
 - **CCI Genève (ITC/OMC)** : Conception et animation d'un cycle de formation-action pour la formation des conseillers certifiés ITC à l'export, 30 consultants **(30 jours)**
 - **Grant Thornton Maroc** : Conception et animation d'un cycle de renforcement de capacité en Business development pour les dirigeants et Managers, entreprise (30 jours)

- **Conception et mise en œuvre de campagnes commerciales de recrutement international multi canal (Digital, mailing, phoning, Marketing direct sur site)**
 - INSEAM (filiale de Grenoble Ecole de Management et ESCA Ecole de Management) : **Conception, mise en place de l'équipe opérationnelle** et mise en œuvre de campagnes de recrutement multi canal innovantes sur 10 pays en Afrique avec le recrutement de **14 étudiants internationaux** pour le Master Business Development (2012-2014).

▪ INSEAM : Conception et mise en œuvre d'un concours panafricain pour deux bourses d'études : une bourse pour profil entrepreneurial et une bourse pour talent exceptionnel.

○ **Mission en Gestion de projets internationaux**

- Grenoble Ecole de Management : Délégué général du nouvel Institut Business School INSEAM (de l'idée à la mise en place et gestion pendant 2 ans et demi), école fondée par Grenoble Ecole de Management et ESCA Ecole de Management à Casablanca, partenariats dans plus de 10 pays de l'Afrique Francophone (2,5 ans).
- Nuffic/Cinop (Hollande) : Conception d'un projet de renforcement de capacités en entrepreneuriat pour les Jeunes et Femmes de l'Université de Parakou (**20 jours**)

○ **2000 – 2009**

Salarié chez Nortel (Paris), 30.000 employés

Collaboré avec différents clients opérateurs dans le cadre de mes responsabilités (O2 UK/Ireland, Vodafone, Orange, Verizon, AT&T, Xfera, Oniway, Go Mobile)

- **Manager** de la Politique Prix & Marketing Commercial « Services Managés & Infogérance » au niveau mondial (Global Services), 2008 à 2009.
- **Responsable** de la transformation des Opérations vers les Services de la ligne de service « Services Managés et Infogérance » au niveau mondial (Global Services), équipe de 12 experts internationaux en charge d'un projet stratégique de transformation, 2006 à 2007.
- **Chef de Produit** des « Services Managés & Infogérance » au niveau EMEA (Global Services), Oct 2005 à 2007, support à une équipe virtuelle d'avant-vente et commerciaux.
- **Chef de Projets** Intégration et Acceptance de réseaux mobiles (GSM, GPRS, UMTS) au niveau EMEA (Global Services), 2002 à octobre 2005, équipe de 3 à 10 ingénieurs.
- **Ingénieur** Déploiement & validation cœur du réseau Mobile Circuit & Packet au niveau EMEA (Global Services), 2000 à 2003.

○ **1999 – 2000**

Salarié chez ITCAL (Paris), Clients Société Générale et Crédit Mutuel

- Consultant d'assistance à la maîtrise d'ouvrage de téléphonie fixe (cahier des charges, choix des soumissionnaires, suivi de la réalisation), Alcatel 4400.

FORMATION

2016 **Doctorate of Business Administration (DBA)** Université de Nice, Discipline **Management Stratégique, MAJOR de Promotion Master Recherche**

2011 Consultant Certifié ITC/OMC avec les **HONNEURS**

2009 Executive MBA, ESCP Europe, Monthly Itinerant Track (sur 5 villes européennes)

2004 Diplôme Ingénieur Cnam de Paris "Informatique : Réseaux", Thèse avec Mention « **Très Bien** »

1999 DESS Informatique, Université Lyon 1