

Brahim KIDOU  
Agadir, Permis B  
Tél: +212 762368858  
E-mail: [kidou.brahim@gmail.com](mailto:kidou.brahim@gmail.com)  
\*\***Mobilité Nationale -Internationale**  
\*\***Disponibilité immédiate**



## Compétences & Connaissances

- ✓ **Commercial:** Prospection, Identification des besoins clients, Force de proposition, Négociation
- ✓ **Approvisionnements et achats :** Gestion des contrats et Contrôle des stocks
- ✓ **Managériales :** Gestion de projet

- ✓ **Connaissances informatiques**

- \* Salesforce, Excel, Word, Ppt, Système bancaire (FINACLE), Odoo CRM, Zoho CRM

- ✓ **Langues**

**Français :** Courant

**Anglais :** Conversationnel

**Tamazighte &Arabe:** langues maternelles

## Expériences professionnelles

---

### Du 16-01-2024 – 25/03/2024: Growth Manager chez Cloudfret, Agadir

**Missions :** Analyse des tendances du marché et des besoins des clients pour identifier les opportunités de développement commercial. Établissement et maintien de partenariats avec les parties prenantes clés pour stimuler la croissance collaborative. Travail d'équipes pour exécuter les campagnes marketing. Utilisation d'analyses basées sur les données pour optimiser les stratégies de tarification et améliorer l'efficacité opérationnelle. Fourniture de leadership et de conseils aux équipes de vente et de marketing pour atteindre les objectifs de croissance. Surveillance et évaluation des indicateurs de performance pour suivre les progrès et ajuster les stratégies en conséquence. Gestion de l'équipe d'exploitation de 5 personnes, suivi et développement professionnel. Gestion des abonnements payés sur l'application, contact avec les transporteurs et les exportateurs pour assurer leur satisfaction et fidélité.

### Du 05/06/2023 – 31/12/2023 : Sales Executive Regional chez ORA Technologies Agadir

**Missions:** Recherche et développement de nouveaux marchés et opportunités commerciales. Négociation efficace des contrats avec les partenaires pour optimiser les profits. Garanti une transition sans heurts pour les partenaires intégrant la plateforme ORA Maroc. Cultivé et entretenue des relations de partenariat robustes. Atteint les objectifs et respecté les délais pour la zone sud, Collaboration étroite avec le service marketing pour participer activement aux événements régionaux et renforcer la présence de la société.

### Du 22/04/2021 – 16/05/2023 : Sales Executive Expansion South/Center chez Glovo, Agadir

**Missions:** Prospecter et identifier de nouvelles opportunités. Négocier les contrats avec les partenaires dans le but de maximiser le profit. Assurer une intégration fluide à nos partenaires à GlovoApp. Etablir et maintenir des relations de partenariat solides et durables et offrir une excellente expérience client via Salesforce. Respecter les délais et des objectifs pour chaque ville de mon périmètre et travailler en équipe pour améliorer la performance.

**Réalisations:** 7 nouvelles villes lancées et +200 nouveaux partenaires

**Du 25/02/2019 – 01/03/2021 : Chargé de portefeuille client, ARRAWAJ de la finance inclusive, Biougra**

**Missions:** Prospection, accueil et information, formation et formalisation de la demande, enquêtes et suivis des impayés, développement de la relation commerciale avec les clients, réalisation les objectifs fixés.

**Du 01/07/2017 - 01/09/2017 : Aide comptable en stage, Société Floral Par à Ait Melloul**

**Missions:** Rapprochement bancaire, Relance des clients en retard de paiement.

**Du 01/07/2014 - 01/09/2014: Assistant responsable contrôle gestion en stage, Hôtel Sofitel Thalassa Agadir**

**Missions:** Contrôle des points de vente (factures, bons de commande...), Reporting mensuel des résultats

---

## **Formations**

**2017-2018: Licence en Gestion des entreprises, FSJES, Université Ibn Zohr, AGADIR**

**2016-2017: Diplôme des Etudes Universitaires Générales, FSJES, Université Ibn Zohr, AGADIR**

**2012-2013: Baccalauréat Sciences de la Vie et la Terre, Lycée Aljoulane**

## **Divers**

---

**Boxe et Full Contact, Voyage**