



FORMATIONS

- Master International Business, Oulu Business School (Finlande), 2010
- Master Marketing Opérationnel, IAE Paris-Est, 2010
- Licence Gestion des Entreprises, IAE Paris-Est, 2009
- DUT Techniques de Commercialisation, IUT Paris-Nord, 2008

AUTRES CONNAISSANCES

- Certification Key Account Manager, CEGOS Paris, 2020

LANGUES

- Niveau opérationnel : Anglais, Arabe
- Notions : Espagnol, Portugais, Finnois

COMPÉTENCES CLÉS

- Pack Office (Word, Excel, PowerPoint)
- CRM Dynamics 365 Sales
- Analyse et connaissance marché GSA et GSB

CONTACT

✉ mohamedguezzen@yahoo.fr

📞 06.10.94.84.29

📍 Laffaux (02) à 1h de CDG et 1h45 de Lille

MOHAMED GUEZZEN

KEY ACCOUNT MANAGER

À PROPOS DE MOI

Homme de terrain avec plus d'une douzaine années d'expérience commerciale et de négociation dans le domaine de la GMS, GSB et du e-commerce.

Apte à gérer des clients existants sur du développement commercial (fidéliser et les faire grossir), comme d'en faire entrer de nouveau (conquête).

Doté d'un grand sens des négociations, je fais preuve de rigueur, d'autonomie et de résistance au stress. Je m'adapte aussi bien dans une équipe locale que dans un contexte international.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Key Account Manager/Area Sales Manager

À Orthex Sweden AB, Depuis Décembre 2017

- En charge des négociations avec les centrales d'achat nationales (Auchan, Castorama, COFAQ), régionales (7 SCA) et de site e-commerce
- Gestion commerciale des magasins du ¼ Nord-Est de la France
- Élaboration et suivi des plans d'affaires annuels
- Responsable du compte d'exploitation des clients : CA, volume, marge, suivi budgétaire, catalogue, référencement nouveauté
- Interface avec différents services de l'entreprise : planification, logistique, marketing, ADV, finance et direction des ventes
- CA France multiplié par 4 sur les 3 dernières années, référencement en permanent chez Castorama, ouverture des SCA Leclerc, animation commercial régulière chez Auchan

Responsable de secteur GMS, secteur Picardie

À Red Bull, 2011 - 2017

- Responsable du développement des ventes sur 140 clients.
- Management de 2 promoteurs des ventes
- Meilleur Part de Marché sur la région Nord durant 5 ans (6ème sur 8 au démarrage)

Responsable de secteur GMS, secteur 95/60

À Orangina Schweppes, 2011 (CDD de 6 mois)

- Responsable du développement des ventes sur 17 HM (5 millions d'euros sur le secteur)
- Développement de la DN, la part de linéaire, assurer le référencement des nouveautés et gamme 20/80