

Fahem BEN MESSAOUD

32 ans, célibataire

SYNTHESE DES COMPETENCES

Management & Ressources Humaines

Leadership, capacité d'influence, d'entraînement, style démocratique. Exigence forte sur la qualité et les délais. Expérience des entretiens de suivi, d'évaluation, de la mise en pratique du coaching.

Elaboration et proposition de politique commerciale auprès de Direction Générale.

Structuration des offres, de leur contenu et des processus commerciaux.

Recrutement, formation, et encadrement d'équipes d'Ingénieurs d'affaires.

Expériences des entretiens de recrutement, de suivi, d'évaluation.

Système d'information - Technique

Bonne connaissance des technologies et des acteurs (éditeurs, SSII, constructeurs) de la Business Intelligence et d'Internet. Vision claire des composants d'un système d'information d'entreprise et de l'utilisation des NTIC.

Commercial

Expérience forte et dense. Expérience probante de la conquête et fidélisation de grands comptes dans le domaine de la vente complexe de services : mise en place de processus commerciaux, implication et fédération de collaborateur et partenaires technologiques. Connaissance approfondie du processus commercial d'une société de services, du 'networking' à la mise en mission.

Animation et coordination des activités de conception et de mise en œuvre du développement commercial. Maîtrise des réseaux partenaires

Responsabilité de l'atteinte des objectifs quantitatifs et qualitatifs

Gestion & Finance

Maîtrise des fondamentaux de gestion d'une entreprise.

PARCOURS PROFESSIONNEL

Jan. 2005 à ce jour

Associé & Gérant

KOANS, société de services spécialisé dans le conseil et l'accompagnement des entreprises innovantes – Paris

Métier : concevoir et mettre en action des dispositifs opérationnels destinés à améliorer la performance de l'entreprise.

Vocation : accélérer le développement et l'efficacité commerciale, financière, marketing et technologique de nos clients.

Objectif : apporter expertise et vision de l'entreprise pour penser et agir autrement.

Mission : expert des problématiques liées à la stratégie et au management de l'entreprise.

But : Un conseil spécialisé et un accompagnement opérationnel à forte valeur ajoutée.

Déc. 2002 à Déc. 2004

Consultant Senior

ACTE II, cabinet de conseil pour les dirigeants et managers des organisations informatiques - Paris

Métier : conseil, accompagnement et formation de cadres dirigeants (directeur des systèmes d'informations, sociétés de conseil et de services informatiques (SSII), éditeurs de logiciels)

Vocation : améliorer l'efficacité commerciale et managériale

Missions : formation au management commercial et à la vente de prestations à valeur ajoutée, formation aux «fondamentaux du management», aide à la prise de fonction, coaching individuel et de groupe, formulation du discours corporate, fabrication des outils d'aide à la vente (présentations commerciales, guides d'entretien,...), mise en place du process commercial opérationnel adapté à l'organisation

CA 2003 : 450 k€.

Juin 2000 à déc. 2002

Manager Commercial département Industrie

MICROPOLE-UNIVERS

Société de Conseil et de Services Informatiques spécialiste e Business Intelligence (900 collaborateurs) - Paris

Accompagnement de clients dans la mise en place de solutions :

- opérationnelles : projets transactionnels et collaboratifs, intranet, extranet, e commerce, places de marché, gestion de la relation client.

- décisionnelles : projets Data Warehouse, applications analytiques, reporting, élaboration budgétaire, consolidation
Vente de projets à valeur ajoutée sur l'ensemble de l'offre du groupe auprès de directions fonctionnelles, contrôle de gestion, finances, marketing-vente, production, ressources humaines, systèmes d'information et directions générales.

Clients majeurs : Sanofi Synthélabo, Aventis, TFE, Kraft Foods, Unilever/Miko, Schweppes, L'Oréal, Galderma, Chaussures André...

- CA 2002 : 4 M€, encadrement de 2 Ingénieurs d'Affaires et d'une trentaine de consultants.

Responsable Commercial département Industrie

CA 2001 : 2,5 M€, encadrement d'un Ingénieur d'Affaires

Ingénieur d'Affaires département Industrie

CA 2000 : 1M€

Déc. 1998 à juin 2000

Responsable de zone Export

ALSTOM Afrique de l'Est (16 pays) – Le Cap, Maputo, Nairobi.

Identifier les volumes d'affaires actuels et futurs des clients potentiels.

Etablir une stratégie-client afin de fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs.

Promouvoir l'image d'Alstom, en termes de systèmes, produits et services.

Coordonner les relations client-unité de production (négociations et suivi des projets).

Sep 1998 à déc. 1998

Chargé de mission

AIR FRANCE Direction Europe - Paris.

Moderniser la segmentation agences de voyage et firmes au niveau européen.

Superviser les objectifs individuels des attachés commerciaux européens.

Jan 1998 à sep 1998

Chef de projet

AIR FRANCE Péninsule Ibérique - Madrid.

Créer les sites Web d'Air France Espagne et Portugal.

Mettre en place un outil de reporting et de consolidation (qualité).

Former et assister les utilisateurs.

Analyser et préconiser les achats informatiques.

FORMATION & DIPLOMES

2006

Accréditation Expert Economique et Projets – **Oséo Anvar**

2003

Certification et Praticien MBTI (Myers and Briggs Type Indicator)

2003

Fondamentaux du Management Cabinet Variations

2003

Process Communication & Management de Kahler Communication

1998

Mastère en systèmes d'information et organisation d'entreprises

1997

ESCEM Option Management & Stratégie

LANGUES VIVANTES

Anglais	Courant.
Arabe	Langue maternelle.
Espagnol	Courant.
Portugais	Courant.

ACTIVITES

Sports	Hand-ball, Football, Parachutisme, Para-pente, Plongée sous-marine,...
Voyages	Europe (Croatie, Espagne, Portugal, Suède,...), Afrique (Afrique du Sud, Kenya, Mozambique,...), Amérique (Brésil, Canada, Etats-Unis,...), Asie (Hong-Kong, Macau, Thaïlande, Viêt-Nam...).