



TARIK ESSALAH

Responsable Commercial | Expert FMCG | Leadership terrain & stratégie commerciale

Email: tariksalah11@gmail.com | Tél : 0619206978 / 0645426305 | 41 ans

✦✦ PROFIL PROFESSIONNEL

Responsable Commercial avec plus de 14 ans d'expérience dans le secteur FMCG, j'ai piloté avec succès des équipes commerciales, développé des réseaux de distribution et généré une croissance durable du chiffre d'affaires. Orienté résultats, doté d'un excellent relationnel et d'un leadership affirmé, je cherche aujourd'hui à relever de nouveaux défis stratégiques dans un environnement stimulant.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Responsable Commercial

Esta Business SARL – Février 2024 à Mars 2025

- Supervision et coordination de l'activité commerciale, avec un suivi des résultats et l'optimisation des processus pour assurer l'atteinte des objectifs.
- Mise en place d'objectifs de vente clairs et suivi des KPIs, pour garantir l'atteinte des résultats commerciaux et l'amélioration continue des performances.

Chef de Région Commercial

Prolainat Maroc – Février 2021 à Avril 2024 – Ouarzazate / Marrakech

- Encadrement et animation des équipes commerciales régionales, avec un focus sur l'atteinte des objectifs de vente et la cohésion des équipes.
- Optimisation des performances commerciales sur les zones assignées, en améliorant la gestion des tournées et en maximisant les opportunités de vente.

Area Sales Manager

Centrale Danone – Février 2018 à Janvier 2021 – Agadir / Tétouan

- Réorganisation et optimisation des tournées commerciales à Agadir et dans ses environs, en ajustant les itinéraires pour améliorer l'efficacité et la couverture du marché et maximiser les ventes.
- Mise en place de la prévente à Tétouan et dans les zones environnantes, avec organisation des tournées et développement du portefeuille client..

Chef d'Agence Commercial

Sotherma (Aïn Saïss) – Juin 2015 à Janvier 2018 – Marrakech

- Management d'équipe, gestion de la relation client, reporting.

- Restructuration et optimisation des tournées commerciales sur Marrakech et sa région, avec intégration de nouvelles tournées adaptées aux besoins opérationnels.

Superviseur des Ventes

NABC (Coca-Cola) – Novembre 2009 à Mai 2015 – Marrakech et Région

- Organisation et suivi des opérations commerciales terrain.

- Gestion et supervision des distributeurs dans les zones de Ouarzazate, Zagora, Kelaa Mgouna et Tinghir, assurant une distribution optimale et la coordination des équipes commerciales locales.

COMPÉTENCES CLÉS

- Management et encadrement d'équipe
- Stratégie de développement commercial
- Prospection et fidélisation client
- Analyse de performance, reporting
- Maîtrise des outils CRM, Excel, PowerPoint
- Sens de la négociation et orientation client

FORMATION

Technicien Spécialisé en Commerce

Institut Spécialisé en Gestion et Informatique – 2007 - 2009

Licence en Droit Privé

Université CADI AYAD Marrakech – 2002 - 2006

LANGUES

- Français : courant
 - Arabe : langue maternelle
 - Anglais : intermédiaire
-