



Informations personnelles

 Mohcine ARIANI

 ariani.ads@gmail.com

 +212 6 44 21 44 42

 Kenitra - Maroc

 7 février 1991 | Marié

 arianimohcine.macaly.app

Outils

OrangeShop- CCU

CRM - SAP

Pilotage de la performance

Négociation commerciale

Maitrise des Outils AI

Langues

Anglais

Français

Italien

Commercial Terrain Services Financiers| Spécialiste Retail & Expérience Client

Profil commercial avec plus de 10 ans d'expérience dans la vente de services, le développement commercial local et la gestion de portefeuilles clients. Parcours construit en environnement retail et points de vente, avec une forte présence terrain, un contact client quotidien et une pratique avancée de la négociation et du suivi des objectifs. Habitué aux KPI, au reporting commercial et à la relation client de proximité. Motivé pour évoluer vers un poste de commercial terrain et contribuer à l'expansion du réseau Lana Cash par l'acquisition et l'animation de partenaires marchands.

Formation

- Licence Professionnelle en Marketing et Vente**
Ecole Nationale de Commerce et de Gestion Kénitra – ENCG
Kenitra|Juin 2022–Juillet 2023
- Diplôme de Formation Offshore**
Institut Spécialisé de Technologie Appliquée Oulad Oujih, Kenitra|2015
- Diplôme d'Études Universitaires Générales en Lettres et Langues "littérature anglaise"**
Université Ibn Tofail,Kenitra |Septembre2012–Juin2014
- Diplôme de Formation Offshore**
Institut Spécialisé de Technologie Appliquée (ISTA) Maamoura Kenitra
|Septembre 2009 – Juin 2011

Expérience professionnelle

Responsable Boutique. Groupe Orange Maroc. Kénitra
Août 2022 à aujourd'hui

- Développement du chiffre d'affaires local via prospection, fidélisation et ventes additionnelles.
- Négociation commerciale avec des clients particuliers et professionnels.
- Atteinte et dépassement des objectifs mensuels grâce à des actions terrain ciblées.
- Suivi quotidien des KPI commerciaux et mise en place de plans d'action correctifs.
- Réduction du taux d'impayés à 6 pour cent grâce à un suivi client rigoureux.
- Coordination avec équipes techniques et financières pour sécuriser les ventes et encaissements.
- Vente de services à valeur ajoutée nécessitant pédagogie et argumentaire terrain.
- Animation commerciale du point de vente et accompagnement des vendeurs sur le discours commercial.

Compétences

- **Mobile Money et paiements digitaux** : connaissance approfondie des solutions de paiement mobile, e-wallets et services fintech.
- **Business et stratégie commerciale** : orientation résultats, veille concurrentielle, développement de plans d'actions adaptés aux marchés cibles.
- **Relationnel et influence** : capacité à convaincre et fidéliser les partenaires, forte aisance en communication et gestion de la relation client/partenaire.