

CHAIMAA TAMOUH

Développement commercial | Gestion de comptes clés | Vente B2B

Casablanca, Maroc | +212 6 63 24 09 06 | chaimaa.tamouh@gmail.com

PROFIL

Professionnelle du développement commercial avec plus de 15 ans d'expérience en vente B2B, gestion de comptes stratégiques et développement des affaires. Reconnue pour ma capacité à développer des relations clients durables, accroître le chiffre d'affaires, négocier des contrats et piloter des projets commerciaux. Orientée résultats, dotée d'un excellent sens du service client et passionnée par le développement de nouveaux marchés.

COMPÉTENCES CLÉS

- Développement commercial
- Vente B2B
- Gestion de comptes clés
- Gestion de secteur
- Gestion de la relation client
- Négociation
- Gestion de projets
- Prospection commerciale
- Stratégie commerciale
- Power BI
- Microsoft Excel
- Odoo
- CRM
- Méthodes Agile / Scrum

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Business Developer | Orthopartner

Casablanca – Rabat | Janvier 2025 – Aujourd'hui

- Gérer et développer un portefeuille de plus de 1 000 orthodontistes.
- Promouvoir des solutions orthodontiques et renforcer la fidélisation des clients.
- Contribuer à une augmentation de 20 % du chiffre d'affaires grâce au développement commercial du secteur.
- Organiser 6 formations professionnelles et 3 événements spécialisés par an.

Chef de projet & Responsable Grands Comptes | Interior's

Casablanca | Mai 2023 – Décembre 2024

- Gérer plus de 100 projets commerciaux et d'aménagement intérieur.
- Développer et fidéliser un portefeuille de plus de 100 clients.
- Gérer un chiffre d'affaires mensuel compris entre 30 000 \$ et 40 000 \$.
- Préparer une dizaine d'appels d'offres par mois.
- Coordonner 10 à 20 réunions de projet mensuelles.
- Piloter un projet majeur d'une valeur de 250 000 \$.

Chef de projet & Community Manager | Indépendante

Janvier 2022 – Avril 2023

- Piloter des projets de transformation digitale.
- Développer les opportunités commerciales et fidéliser les clients.
- Former les équipes et assurer un accompagnement commercial.

Chef de projet & Responsable commercial | Luminaria

Avril 2021 – Décembre 2022

- Gérer les comptes clients.
- Développer de nouvelles opportunités commerciales.
- Négocier et assurer le suivi des projets.

Responsable Grands Comptes | Deo Conseil International

Mars 2019 – Mars 2021

- Gérer des comptes stratégiques B2B.
- Développer de nouvelles opportunités d'affaires.
- Construire des partenariats durables avec les clients.

FORMATION

- Master Professionnel – Management des entreprises & Transformation digitale (2022–2023)
- Licence Professionnelle – Marketing & Publicité (2015–2016)
- Diplôme de Technicien Spécialisé – Commerce & Commerce international (2008–2010)

LANGUES

- Arabe : Langue maternelle
- Français : Courant
- Anglais : Niveau B2
- Allemand : Niveau A1