

Curriculum Vitae



A. Identification

1. Nom: LAHJOUI
2. Prénom: Mourad
3. Date et lieu de naissance: 30 Mars 1976
4. Nationalité: Marocaine
5. Adresse email: mouradlahjouji@gmail.com
6. Tél.: 0661 48 15 41 / 0660 25 24 24

B. Formation

7. Diplôme(s) obtenu(s):

Institution [de (date) + à (date)]	Titre(s) ou diplôme(s) obtenu(s):
Université Med 5- FSE Souissi (2016 – 2018)	Master en management du capital humain et communication
Université Med 5- Souissi (2010 – 2015)	Licence en Economie de gestion
ENCG Tanger (2003-2005)	Mastère Marketing et Commerce International. Mémoire en 2007 sur le thème : « l'événementiel comme moyen de communication institutionnelle »
EGICO'sup (1996-2000)	Bac+4 Commerce & Management
EGICO'sup (1996-1998)	Bac+2 Informatique de Gestion

8. Diplôme(s) en cours :

Institution [de (date) + à (date)]	Titre(s) ou diplôme(s) obtenu(s):
Université Med 5- FSE Souissi (2016 – 2018)	Master en management du capital humain et communication

9. Autres diplômes/formations:

Institution [de (date) + à (date)]	Thèmes
Dyslexie internationale en partenariat avec l'UNICEF et l'académie de Rabat du ministère l'enseignement (stage de formation) 2015	Difficultés d'apprentissage, dyslexie
Centre international pour le Développement Humain 2014	Diplôme de « Coach scolaire » avec Ahmed KODDOUS
Fédération Marocaine de Football 2014	Diplôme « licence –C- CAF » formateur
International Center of Life Skills 2013	Diplôme de « Coach en relation familiale » avec Dr Mustapha abou saad
ALCOBE® MAGHREB 2013 - 2014	initiation en hypnose avec tonny Berdeen
Fédération Marocaine de Football 2012	Diplôme « licence –C- CAF » Entraîneur
Centre Al Rashed pour le Développement Humain 2011	Diplôme de Praticien PNL avec Ahmed KODDOUS
Centre Al Rashed pour le Développement Humain 2008	Diplôme d' « aide Pratiquant » à la PNL avec Dr Mustapha abou saad
Fédération andalouse de football 2007	Diplôme d'entraîneur de Futsal

C. Connaissances linguistiques : (par compétence de 1 à 5, 5 étant le maximum)

Langue	Lu	Parlé	Ecrit
Français	5	5	5
Arabe	5	5	5
Anglais	4	4	4

D. Nombre d'années d'expérience professionnelle: 16 ans

E. Expérience professionnelle

E.1

Expérience entant que consultant formateur

Date / Lieu	Organisme / Société	Position	Description	Référence (Contact)
2003 Rabat	AMANPATISS <i>Distributeur de tout produit agro- alimentaire pour pâtisserie et restaurant</i>	Conseil marketing	- Conseil en Communication marketing pour la société - Création du catalogue des produits de la société. - Création de site web. - Optimisation de la Participation aux salons et foires.	Mr Chahdi
2011	Excellence expertise	Formateur	ISTA – souihla – Marrakech Formation des formateurs en techniques de vente des produits agro-alimentaires	Mr Benhmad
2010-2012 FES	SOHNA <i>Producteur et distributeur de l'huile d'olive</i>	Consultant, formateur et coach	- Etude du marché pour détection des besoins et des opportunités. - Diagnostic interne (points forts et faibles) - Mise en place d'un Mix marketing - Etablir un Plan d'action Marketing et Commercial - Formation en gestion commerciale et techniques de vente - Accompagnement sur le terrain (coaching)	Mr BOUAYADE
2013	AFCI	Formateur	Formation en : - Marketing - Action commerciale	Mr Faouzi
2012-2017 Rabat	Centre « AL MOUALLIM » pour le développement humain Rabat	Directeur	- Etude du marché pour détection des besoins et des opportunités. - Diagnostic interne (points forts et faibles) - Mise en place d'un Mix marketing - Etablir un plan d'action pour la promotion et la commercialisation des différents produits du centre et en assurer la mise en œuvre (coaching); - Evaluer les résultats de mise en œuvre du plan d'action et, éventuellement, formuler des propositions réajustement; - Recrutement et gestion des ressources humaines. - Suivi de la comptabilité générale et de la finance de l'entreprise.	
		Formateur	Formation en : - Marketing - Action commerciale - Communication - Gestion des ressources humaines - Coaching Pour le personnel du centre ainsi que pour ses clients	
		Coach	accompagnement des chefs d'entreprises en matière de développement des qualités et techniques de management, d'organisation et de communication.	
2008 - 2017 Rabat	Act Com Rabat <i>Spécialiste en industrie publicitaire et signalétique</i>	Consultant, formateur et coach	- Conseil en marketing et gestion commerciale - Intérim de la direction lors des voyages d'affaires et salons - Formation en techniques de vente et accompagnement sur le terrain - Gestion des ressources humaines - Coaching	Mr Regragui

2008 - 2015 Rabat	ZEALOUS Spécialiste en industrie agro-alimentaire et importateur de produit agro alimentaire.	Consultant, formateur et coach	• Etude du marché pour détection des besoins et des opportunités. • Diagnostic interne (points forts et faibles) • Etablir un plan d'action pour la promotion et la commercialisation des différents produits de la société • Formation en marketing de base, gestion commerciale et techniques de vente et accompagnement sur le terrain. • Sourcing et assistance à l'importation • Positionnement sur le marché. (image de marque) • Evaluation des résultats de mise en œuvre du plan d'action et, éventuellement, formuler des propositions réajustement ; • Préparation et Représentation dans les foires nationales et internationales. • Recrutement et gestion des ressources humaines.	Mr ZAKI
2009-2012 Rabat	EGICO'sup Rabat	Enseignant	Cours sur : • La force de vente & techniques de vente • marketing de base • Communication	Mr Alaoui
2009 Rabat	Rabat Bureau Rabat	Consultant et coach	• Restructuration du service commercial • Mise en place d'un Plan d'action Commercial et savoir le piloter • Formation et accompagnement sur le terrain • Mise en place d'un système de gestion des appels d'offre et des marchés publics.	Mr ADRAZ
2009	ACTIV CRM	Enseignant – conseil	• Marketing de base	Mr Mejjati
2008 Rabat	Dubai school Rabat <i>Tourisme</i>	Enseignant	Cours sur la force de vente & techniques de vente auprès de l'établissement – secteur tourisme	Mme AICHA
2008 Rabat	LM3 Plus Rabat <i>Formation professionnelle</i>	Enseignant	Cours d'Initiation au Marketing	Mr MEJJATI
2005 Rabat	• SPORTLOGIC Communication Rabat <i>Sport communication marketing</i>	Responsable marketing et conseil	• Etablir et mettre en œuvre la politique marketing et commerciale • Conseil en Communication marketing pour les clients de la société (associations, fédérations, organismes publics...) • Organisation d'événement • Création de marque	MR OUSSI
2005-2015	• Association sourire d'espoir	Conseil marketing	• Elaborer et gérer un plan de communication	Mr ZEKRAOUI
2005 Rabat	• Jet Sport -Rabat <i>Importateur producteur et distributeur de produits et matériels de sport</i>	Consultant et coach en Marketing et commerce international	• Etude du marché pour détection des besoins et des opportunités. • Diagnostic interne (points forts et faibles) • Etablir un plan d'action pour la promotion et la commercialisation des différents produits du centre et en assurer la mise en œuvre (coaching); • Evaluer les résultats de mise en œuvre du plan d'action et, éventuellement, formuler des propositions réajustement; • Représentation dans les foires internationales	Mr hicham OUSSI

E2 .

autres expériences

Date / Lieu	Organisme / Société	Position	Description	Référence (Contact)
2006-2008 Rabat	• Médiamag Production -Rabat partenaire de la SNRT	Concepteur et directeur d'événements	Conception, Organisation et production exécutif d'événements sportifs « Open Futsal ARRYADIA » « La Ceinture D'or »	Mr Qandili
2003-2004 Rabat	Super Auto - Rabat <i>Concessionnaire audi-Volkswagen</i> <i>Renault trucks – kia</i>	Directeur des ventes	Concessionnaire Volkswagen- Audi et Renault trucks -Kia • Organiser, former et Gérer la force de vente • Recruter les commerciaux • Elaborer et gérer un plan de communication et un plan d'action commercial ;	Mr bellamine
2002 Rabat	OK Dépanne Rabat	Agent commercial	Vente de carte d'abonnement aux services OK dépanne ;	Mr Midas
2001-2002 Rabat	EL MECATO AUTO Rabat	Gérant	Gestion de l'Atelier de mécanique, électricité et tôlerie	Mr Lahjouji
2000-2001 Rabat	H2 Distribution Rabat	Agent commercial	Vente de produits et équipements sportifs	Mr hicham JOUHARI

Principales qualifications :

- Marketing de base (stratégique et opérationnel)
- Techniques de vente
- Technique de Communication
- Gestion de ressources humaines
- Education (pédagogie – andragogie)
- Coaching

Appartenance à un organisme professionnel :

- Membre de l'association « le Maroc Positif » pour les chefs d'entreprises marocaines
- Membre fondateur du CLUB INTERPATRONS en 2005

Autres fonctions et pratiques :

- Président et entraîneur de L'association Sportive Ryad Futsal de Rabat depuis 2001
- Entraîneur des jeunes en Football (diplômes préparés avec la fédération andalouse de football et l'UNEF Maroc)
- Pratiquant AIKIDO
- Pratiquant PNL

Connaissances informatiques :

- Maîtrise de l'outil informatique et des principaux logiciels, Word, Excel, Power Point
- Initiation aux logiciels de montage vidéo et conception graphique
- Exploitation du logiciel de comptabilité « JBS »
- Notion de base dans la conception et la programmation (merise, langage C+,D base)

F. Autres informations pertinentes (par ex. références de publications)

- Bureau virtuel sur le site www.econseilbook.com : mourad lahjouji
 - Sujet 1 : la vente
 - Sujet 2 : relation employeur - employé
- Article sur le sport et l'éducation (journal : atlas sportif : N°1)
- Séminaire sur la PNL dans l'éducation pour les éducateurs du ministère des sports et jeunesse
- Conception de la formation « permis de l'éducateur »
- Créateur du « café de l'éducateur »