

Naim Miguil
GSM: 0661668383.
Lot loubaba Imb14 appt 3 route MED VI Meknès.
Email: naim.miguil@gmail.com
39 ans marié +2.



Expériences Professionnelles:

01/02/2017 à ce jour : Délégué Commercial régional Meknès&Fès à M2T Filiale la banque populaire :

- Elaborer et suivre le plan d'action concernant les prospects.
- Réaliser les objectifs commerciaux quantitativement et qualitativement tels.
- Fidélisation du portefeuille clients régional.
- Garantir la conformité, l'exhaustivité des produits M2T.
- Tenir à jour les comptes-rendus d'entretien prospects et clients et fournir le planning prévisionnel des visites clients.
- Tenir une veille concurrentielle et collecter toute information concernant l'évolution du marché et de la concurrence.
- Développer le CA et valoriser la présence de M2T sur le marché.
- Former et informer le personnel des agences sur l'ensemble des produits et les accompagner dans leurs activités afin de les monter en compétences.
- Rendre compte et travailler en collaboration avec l'ensemble des entités de M2T.
- Déployer avec le client le produit le plus adapté à la zone de commercialisation.
- Assurer le suivi client dès la prospection jusqu'à son intégration.
- Traitement des réclamations avec CRC dans les brefs délais.
- Suivi des états zéro vente pour augmenter le CA de la région.

01/06/2015 au 31/01/2017 : Ingénieur Technico-Commercial au sein de la Ste ARTCHALLENGE Meknès :

Ma mission consiste à:

- Prospection et organisation des meetings avec les directions régionales « Meknès&Tafilalt »
- Valider les check-lists avec les fournisseurs réseaux & télécoms et clôturer les planed works.
- Etudier et soumissionner aux marchés privés et publiques partie technico-commercial.
- Proposer les devis selon les demandes.
- Assurer l'interface client-fournisseur.

22/02/2007 à 30/04/2015 : Ingénieur Technico-Commercial à la direction régionale Orange Meknès:

Ma mission consiste à:

- Assurer la promotion et la vente des solutions et services en réseaux et systèmes d'informations (switching, wifi, stockage, sauvegarde, virtualisation, cloud, data center, PRA/PCA) auprès des grands comptes et grandes entreprises de la région.
- Définir et réaliser des partenariats auprès des clients ou prospects avec des constructeurs.
- Etablir des contrats pour répondre à des appels d'offre technique et commerciale ainsi le pilotage de la négociation.
- Etablir des relations privilégiées avec les "donneurs d'ordre".
- Gérer des présentations avant-ventes destinées aux clients afin d'améliorer la qualité commerciale selon les recommandations Orange (France Telecom).
- Benchmark de la concurrence.
- Suivi des propositions commerciales.
- Transférer des sujets commerciaux aux équipes opérations.
- Gérer le suivi commercial des clients (satisfaction) et sous-traitants (suivi contrat).
- Répondre aux questions des clients (arguments d'ordre technique).
- Mettre en place des démonstrations techniques, de pilotes et de présentations produits.
- Maîtriser la conformité et mesurer la satisfaction du client (NPS) suite au service reply.
- Proposer de nouveaux processus pour minimiser les coûts et augmenter la qualité.
- Participer aux conférences organisées par Orange pour améliorer le management réseau.

2003-2007:Ingénieur réseaux et télécoms Après-Vente à SIEMENS SA à Casablanca.

- Modernisation technico-commerciale du réseau Cœur de MarocTelecom Fixe et Mobile.
- Intégration des équipements Cœur SIEMENS Fixe EWSD et Mobile MSCD900.
- Upgrade hardware et software des plateformes Cœur de MarocTelecom.
- Implémentation des nouvelles annonces Jawal à MarocTelecom.
- Modernisation du réseau Mobile Mediatecom partie radio zone nord du Maroc.
- Intégration des équipements de transmissions SRALXD SIEMENS à Mediatecom.
- Réception des modifications Softwares et équipements Cœur réseau avec MarocTelecom et Mediatecom (test de service, test fiabilité équipements).
- Support 2^{ème} niveau pour MarocTelecom réseau fixe et mobile.
- Suivi logistique réseaux (module, fibre) de l'importation jusqu'aux opérateurs nationaux.

Diplômes:

1999-2003 : Diplôme d'ingénieur en réseaux et télécommunications à l'ESTEM (Ecole Supérieure en Ingénierie de l'Information, Télécommunications & Management) Casablanca.

1998-1999: Baccalauréat en sciences expérimentales au Lycée Mohamed VI Ouarzazate.

Formations:

- 01/04/2014 au 11/04/2014:Formation en « Technique de management et la gestion commerciale ».

- 04/03/2013 au 08/03/2014:Formation en « L'offre commerciale 4G et la fibre optique à Orange ».
- 15/12/2011 au 16/12/2011:Formation en « Task Force terrain à Ericsson »
- 11/12/2007 au 14/12/2007:Formation « 3G au Maroc un plus commercial à Ericsson ».
- 07/11/2007 au 09/11/2007:Formation en « Qualité de service commercial et après-vente ».
- 03/09/2007 au 04/09/2007:Formation en « Perspective commercial en 3G à Ericsson ».
- 27/08/2007 au 30/08/2007:Formation en « Business plan commercial à Ericsson ».
- 22/08/2007 au 24/08/2007:Formation en « Technico-commercial à Ericsson ».
- 06/03/2006 au 17/03/2006:Formation en « Business in NGN (Next Generation Network) SIEMENSAG à MUNICH en Allemagne ».

Stages:

- Octobre 2003-Février 2004:Stage pré embauche en NSS à Siemens en 1 ère licence.
- Avril-Juin 2003:Stage de fin d'études à MarocTelecom au sein du service mobile sous le thème «Le suivi de la qualité de service du réseau GPRS de MarocTelecom».
- Juillet-Août2002: Stage de deux mois à SIEMENS d'Agadir sous le thème «la mise en service BSS du réseau GSM de Meditelecom».
- Septembre 2001:Stage d'un mois à STMicroelectronics sous le thème «configuration d'un serveur de messagerie sous Unix».
- Juillet2000:Stage d'un mois à la Compagnie de Bureautique et Informatique «CBI » Sous le thème «la configuration des routeurs CISCO ».

Atouts majeurs:

- Sens commercial prononcé et force de proposition.
- Sens relationnel développé et de grandes capacités de négociation.
- Sens d'organisation et ouverture à différentes cultures.

Langues:

- Arabe:lu, écrit et parlé
- Français:lu,écrit et parlé.
- Anglais:lu, écrit et parlé.
- Tamazight:lu et parlé.