



Driss OUDGHIRI

Disponibilité Immédiate.

Paris, 75015

driss.oudghiri@hotmail.com

+33 6 84 39 72 07

Diplômé du programme Grande École de Kedge Business School en Achats, j'ai su développer des compétences de négociation et de prospection dans le secteur de la grande distribution et de l'agroalimentaire.

Après plus de 2 ans d'expériences dans l'accroissement d'un projet familial de service traiteur événementiel, je suis à la recherche d'un nouveau challenge professionnel en tant que commercial.

EXPÉRIENCES

RESPONSABLE COMMERCIAL

LA CUISINE DE SOUAD - PARIS

JANVIER 2023 - JUILLET 2025

- Identification et contact de nouveaux leads à travers différents canaux.
- Rendez-vous commerciaux et sessions de négociations : Présentation de l'offre et du projet, négociation des modalités de collaboration.
- Closing de nouveaux projets événementiels avoisinant les 260k € de C.A : WeLoveGreen - Garden Parvis - Jazz à la Villette - YardLand - La Douve Blanche.
- Gestion des projets événementiels conclus, sur la partie production et logistique.
- Administration financière : prévisions budgétaires - budget réel.

ACHETEUR PROMO MARQUES NATIONALES

CENTRALE D'ACHATS D'INTERMARCHÉ - PARIS

JANVIER 2022 - JUILLET 2022

- Participation aux négociations annuelles des contrats cadres.
- Prospection de nouvelles opportunités sur la partie promotionnelle : référencement de nouveaux fournisseurs et d'unités de besoins.
- Négociation du plan d'affaire promotionnel et du budget propre à chaque fournisseur : allant de 40k à 120k€, selon le fournisseur.
- Optimisation et entretien des relations avec les différents fournisseurs : sécuriser les approvisionnements dans un contexte difficile.

ACHETEUR JUNIOR

GROUPE CCD - BORDEAUX

JANVIER 2021 - JUILLET 2021

- Suivi quotidien du stock frais et supervision des commandes de 40+ points de ventes.
- Générer des indicateurs clés de performance pour le service achat, approvisionnement, production et rapport de vente.
- Création d'un document qui régit l'inventaire mensuel avec des centaines de références.
- Accompagnement des chefs de secteurs et des équipes de production dans des projets de digitalisation.

TRÉSORIER - BDA KEDGE BORDEAUX

2019 - 2020

- Gestion des budgets événementiels : plus de 80k € de budget.
- Gestion des finances : élaboration des tableurs de budgets prévisionnels et réels.
- Négociation des partenariats et entretien des relations auprès de la banque et des différents partenaires.

MEMBRE DU PÔLE DÉMARCHAGE - LISTE BDA KEDGE BORDEAUX

2019

- Prospections physique et mailing : négociations de sponsorship, de donations financières.

COMPÉTENCES

- Négociation.
- Esprit synthétique.
- Gestion de portefeuille clients.
- Logiciels CRM : HubSpot - Salesforce.
- Maîtrise du Pack Office : Niveau avancé sur Excel.
- Dynamics 365 : Power BI.
- Notion.

FORMATIONS

KEDGE BUSINESS SCHOOL - BORDEAUX

2018 - 2023 : PROGRAMME GRANDE ÉCOLE - SPÉCIALITÉ ACHATS

CLASSES PRÉPARATOIRES AUX GRANDES ÉCOLES - CASABLANCA

2017 - 2018 : GROUPE SCOLAIRE LA RÉSIDENCE

BACCALAURÉAT ES SPÉCIALITÉ MATHÉMATIQUES - CASABLANCA

2016 : GROUPE SCOLAIRE LA RÉSIDENCE

SOFT SKILLS

- Déterminé à monter en compétences.
- Organisé et pragmatique.
- Excellent relationnel.
- Force de proposition.
- Permis B

LANGUES

- ANGLAIS : Niveau C1 : 920 TOEIC
- FRANÇAIS : Bilingue
- ARABE : Bilingue
- ESPAGNOL : Niveau Intermédiaire