***Réda HAMAÏ***

CHAMPLAN 91160

0642029994 - [reda.hamai@gmail.com](mailto:reda.hamai@gmail.com)

Paris, Ile de France

43 ans

***Directeur Commercial/ Business Development***

***International | Leader Charismatique| Autonome | B2B & B2C |Expert Distribution |Export | Marketing | Stratégiste | Négociateur CxO | Diplômé HEC Paris***

**Profil Professionnel**

Cadre supérieur avec une expérience internationale a des fonctions de dirigeant, Leader influent avec un sens des affaires et une expertise dans des environnements internationaux B2B et B2C notamment dans l'acquisition et de développement de comptes clés et mise en place de réseaux de distribution. Succès probants dans l'alignement des activités, des revenus et des objectifs de croissance. Gestion de P&L jusqu'à 1200 M€.

**Compétences**

|  |  |
| --- | --- |
| * Leadership et esprit d'entreprise * Business Development International * Marketing produit * Adaptabilité et Flexibilité | * Créativité, sens de l'innovation * Gestion de la performance * Efficacité opérationnelle : Capacité à s'organiser, prioriser les tâches |

**Parcours professionnel**

|  |  |
| --- | --- |
| 01/2018 À 07/2019 | Condor Electronics – France, Europe du Sud & Afrique, Téléphonie (smartphones) / Électroménagers (Blanc- Gris) CA $1 200 M / équipe dirigé 8 collaborateurs.  Directeur Stratégie & Business Development  • Membre du comité stratégique, Défini la stratégie commerciale, fixe les objectifs et les axes de développement du groupe. • Négocie, Entretien les relations avec les partenaires stratégiques, Ex : lancement de deux marques de téléphones $20M de CA. • Restructuration d'un centre de profit spécialisé en distribution de téléphonie mobile en France. CA - € 5M / 15 collaborateurs |

|  |  |
| --- | --- |
| 01/2016 À 01/2018 | Condor Electronics – France, Europe du Sud & Afrique  Directeur Business Development & Export   * Création de poste, membre du COMEX, recruter, former, animer et diriger l'équipe de 20 collaborateurs. * Planification et de déploiement d'opérations dans 17 nouveaux marchés (Pays) en 24 mois. $40M de CA. * A mis en œuvre des stratégies marketing qui ont permis une croissance de rapide sur les nouveaux marchés. 1er sur le marché Tunisien après 9 mois d'exploitation. |

|  |  |
| --- | --- |
| 04/2014 À 06/2015 | Smart East Africa – Burundi, Tanzanie & Ouganda, Opérateur de téléphonie mobile CA $15 M  Chief Commercial Officer   * Gestion d'une équipe de 60 collaborateurs, supervision de l'embauche, de la formation et de l'évolution professionnelle de chaque employé. * A mis en œuvre des stratégies marketing & Distribution qui ont permis de multiplier le CA par 5 et une croissance de 40 % de la base abonnés. * Amélioration de 200 % de la cote de satisfaction clientèle de l'entreprise. * Lancement d'un service de Mobile Money, pilotage du processus de la sélection de la solution technique au lancement commercial |

|  |  |
| --- | --- |
| 09/2012 À 04/2014 | Polygon Strategy – Émirats Arabes Unies, Consultant en Stratégie Commerciale pour opérateurs de téléphonie mobile  Managing Director   * Direction et mise en œuvre du programme de mise à niveau de la politique de distribution d'un acteur majeur dans la téléphonie mobile au ***Mali*** * Développé et mis en place des outils d'analyse / de reporting ; analysé les situations de marché ; évaluation des partenaires distributeur ; et mis en place des plans de rémunération des distributeurs. Téléphonie mobile ***Ouganda*** * Élaboration de la stratégie de positionnement de marque pour le lancement de services 3G d'un opérateur de téléphonie au Maghreb |

|  |  |
| --- | --- |
| 07/2009 À 07/2012 | OOREDOO – Algérie, Opérateur de téléphonie mobile CA $1 000M  Directeur Des Ventes & Distribution   * Gestion d'une équipe de 900 collaborateurs, Membre du CODIR et du comité stratégique, participe à l'élaboration des objectifs, a une responsabilité directe sur le P&L * Définition et mise en œuvre de nouvelles stratégies de vente qui ont conduit à augmenter la part de marché de 5% à 30% et le chiffre d'affaire de $600M à $1 000 M. * Développement de 2 nouveaux canaux de vente dont un réseau de franchise avec 200 franchisés en 2 ans. Refonte des processus de gestion des boutiques opérateur et renforcement du réseau (passer de 38 à 105 boutiques en un 1an) |

|  |  |
| --- | --- |
| 10/2008 À 07/2009 | OOREDOO – Algérie  Directeur Adjoint Développement Des Ventes   * Élaboré la nouvelle stratégie commerciale qui avait pour finalité la réduction des couts d'exploitation et l'amélioration des revenues et de la marge. (Réduction de 30% des OPEX et 40% des CAPEX) * Gestion des équipes de formation et de communication interne. Supports proactifs des différents canaux pour la réalisation des objectifs commerciaux. |

|  |  |
| --- | --- |
| 07/2007 À 10/2008 | OOREDOO – Algérie  Directeur Régional   * ***Operations :*** Supervision et support des équipes régionales, finances, techniques, logistique et ressources humaines. * ***Relations Publiques :*** Bâtir et entretenir des relations positives avec les autorités locales et représenter l'entreprise auprès des différentes administrations et institutions. * ***Commercial :*** Porte les objectifs de ventes, diriger les actions commerciales pour capturer la valeur incrémentale du marché, à mettre en place des campagnes promotionnelles innovantes |

|  |  |
| --- | --- |
| 08/2005 À 07/2007 | OOREDOO – Algérie  Manager Des Ventes B2B   * Supervision des opérations quotidiennes d'une équipe de 10 commerciaux B2B pour plus de 500 comptes clients, pour un budget annuel combiné de 12M €. * Gère les partenariats clés, qui ont entraîné une augmentation des revenus de 140%. |

|  |  |
| --- | --- |
| 08/2003 À 08/2005 | Algerian Cement Company – Algérie  Représentant Régional Des Ventes |

|  |  |
| --- | --- |
| 02/2001 À 08/2003 | El Khalifa Bank – Algérie  Chargé De Clientèles Senior |

|  |  |
| --- | --- |
| 05/1999 À 02/2001 | CAPRITOUR – Algérie  Responsable Communication et Animation |

**Formation**

|  |  |
| --- | --- |
| 2013 | Executive MBA  HEC - PARIS |

|  |  |
| --- | --- |
| 2012 | Programme de Management Général  KEDGE Business School - Marseille |

|  |  |
| --- | --- |
| 1998 | Diplôme de Sciences Politiques  Institut De Sciences Politiques - Alger, Algérie |

**Langues**

**Français – Anglais – Arabe – Berbere** (Courant)

**Espagnol – Swahili** (Notions)