

Ouissam LAANAYA

25 ans

✉ 08 rue de Valois 75001. Paris

☎ +33.6.33.62.63.18

@ ouissam.laanaya@gmail.com

Consultant - Chef de Projet AMOA, Business Strategy / CRM

Formations et Diplômes obtenus

2006 – 2011 Rouen	Master en Sciences du Management – Brand Development / Business Marketing Strategy -CRM Rouen Business School (ESC Rouen)
2009 – 2010 Madrid	Semestre académique en Espagne ESIC Business & Marketing School
2004 – 2006 Sophia Antipolis / Nice	Classes préparatoires HEC, option économique Centre International de Valbonne (CIV)

Expériences professionnelles & initiatives associatives

Mars 2010 - août 2010 6 mois Groupe TWC Paris – France	Définition Stratégique et Optimisation Fonctionnelle / CRM - Construction de plan de collection à partir des orientations stylistiques de la marque concédante, de l'analyse des résultats et des besoins marchés. - Développement d'outils d'aide à la vente. - Pilotage de la mise en place d'opérations Trade Marketing (<i>customisation ateliers, campagnes d'incentive, etc.</i>) sur le réseau : interface entre les forces de vente, les clients et les fournisseurs d'outils marketing. - Suivi des développements, productions et budgets des nouvelles collections horlogères (<i>respect du plan, des délais et de la conformité aux prototypes, contrôle des prix, etc.</i>).
Septembre 2006 - mai 2009 2 ans et 6 mois Altéo Conseil Rouen – France	Chef de Projet - Pilotage de Projet et Conduite de Changement - Suivi, conception et réalisation d'études (<i>sectorielles, concurrentielles, positionnement</i>) dans différents domaines (<i>stratégie, gestion, communication</i>). - Prospection et négociation commerciale de missions après étude des « douleurs » du client. - Recueil des besoins et rédaction du cahier des charges Client. - Conception et cadrage du référentiel de l'étude. - Audit, état des lieux et management de situations clients_ Projets de Transformation. - Planification et mise en œuvre du pilotage du plan de mission. - Réalisation, management et suivi de l'étude a posteriori. - Accompagnement et conduite du changement au niveau des recommandations établies.
Janvier 2009 - juillet 2009 7 mois Groupe FIAT Penang/Kuala Lumpur Malaisie	Chef de Projet BCC India Sourcing - Sourcing Stratégique et Efficacité Commerciale - Département Achats sur le marché Indien. - Prospection de fournisseurs pour différents composants automobiles (essentiellement Fiat et Alfa Romeo). - Négociation de prix compétitifs par rapports aux prix européens. - Mise à jour de Short-List puis élaboration de stratégies d'achat. - Construction et gestion d'appels d'offre, puis suivi de ceux-ci.
Juillet 2008 - décembre 2008 6 mois L'Oréal – DPL- Parfums TR/EMOA Levallois-Perret – France	Définition Stratégique et Optimisation Opérationnelle - Analyse des Sell-In et Sell-Out (SAP) et suivi des parts de marchés, ranking et évolutions. - Bilans des lancements et suivi de la performance des produits, veille concurrentielle. - Aide à la préparation de réunions de cadrage budgétaire. - Suivi de projets ad hoc pour des développements orientés terrain/animations nationales. - Collaboration avec agences de création (<i>PLV, gifts, coffrets</i>).
Juillet 2007 - décembre 2007 6 mois FORTIS Banque Centre d'Affaires Rouen/ Puteaux – France	Développement stratégique et Optimisation Organisationnelle - Analyse et « Coverage » financiers pour financements, investissements et gestion de flux. - Conception et réalisation d'outils de Reporting/Ranking. - Gestion de portefeuille clients et appui commercial (prospection et veille concurrentielles). - Missions bancaires quotidiennes.

Compétences & Savoir-faire

Linguistiques	- Anglais [Bilingue] – Espagnol [Courant] – Arabe [Littéral et dialectal] – Japonais [Débutant]
Techniques	- Pack Ms Office – MS Project – SAP–Navision–SPSS Statistiques - Microsoft Dynamics CRM – Sphinx – Photoshop.
Fonctionnelles	- CRM – R.H – Définition stratégique – Gestion et Pilotage de projet de transformation – Conduite de changement Optimisation fonctionnelle et opérationnelle – Efficacité commerciale – Sourcing stratégique – Consolidation

Centres d'intérêt

Sports	- Basket-ball – Football – Capoeira
Culture	- Musique (Composition et Dee-Jaying) – Danses Latines (Salsa...)