
Jamal Eddine BOUKAR
17 ans d'exp, 45 ans , Marié , 3 enfants , Marocain
Résidence Rida , Hay smaala , Bd changuit n°05 Casa
GSM :0661-42-19-72 boukarj@yahoo.fr



www.jamaleddineboukar.com

-
- **DG du CMDH**, cabinet spécialisé en développement commercial www.cmdh-pnl.co
 - Formateur, consultant, expert en vente et coach de la force de vente, communication www.techniquesdeventesmaroc.com
 - **Coach- accompagnateur** des équipes commerciales
 - **Chef de projet** national (2017-2018-2019) au profit de l' Ordre National des Ingénieurs Topographe du Maroc)
 - **Chefs de projet** des Investisseurs (2017- 2020) au profit de l' association marocaine d' investissement.

**Références : AINSI Maroc – Phone Group- Oustourcia – Ventec Maroc-
Maroc DIND- AVEMCHIM- BILDIND-SWEWS Cabind- AIN IFRANE-
SCANIA- BURATECH – T2S – DAHER SOCATA- SICPA- MAROC EXPORT-**

Résumé du parcours professionnel : Jamal Eddine BOUKAR :

- *Conférencier en Capital humain*
- *17 ans d'expériences dans des domaines variés*
- *Directeur général du CMDH groupe*
- *Fondateur de l'académie de coaching mental au Maroc*
- *Formateur - consultant- coach en développement commercial, marketing, coaching mental*
- *Consultant en Investissement, audit et développement des organisations.*
- *Chef de projet industriel*
- *04 Diplômes supérieurs en communication, Marketing, commerce, PNL et coaching*
- *06 Outils de coaching : PNL, psychologie, Linguistique, Analyse transactionnelle, Coaching,*
- *165 formations / 130 conférences / 1800 personnes formées*
- *Président de l'AMI : Association marocaine d'investissement www.investirami.com*
- *Président de l'ACEJM : Association des entreprises des jeunes du Maroc www.acejm.org*
- *Trésorier de l'ABSF (Association des bureaux de conseil et formation au Maroc)*
- *Secrétaire Général du CMCC (Carrefour Méditerranéen des Coachs certifiés) www.association-cmcc.com*

Formations et diplômes

- **2014-2015** : Master- coach de la haute école de coaching de Paris – France .
- **2012-2013** : Diplôme de praticien en Hypno-thérapie du Board Américain of hypno thérapeute
- **2011-2012** : Diplôme de coach agréé en PNL du Arabian board of NLP
- **2002-2005** : Diplôme du Cycle Supérieure de management et commerce de l'ENCG – Settat
- **1993-1997** : Licence en Communication et linguistique. Université d'El jadida

Formateur- Consultant- expert en vente et développement commercial :

Forma Pro conseil / AIM performance / ABS compétence / TIMLOUG / IFMIA
 « Institut de formation aux métiers de l' automobile »/ DAMAS Consulting/ CMDH /
 Cabinet GQC / DAMAS/ Z.COMMUNICATION / Universités Hassan 1

Formation et Coaching :

Organisme	Thèmes	NB Parti	NB/ J	Années
<i>AINSI MAROC</i>	Techniques de vente / Communication interpersonnelle	72	12j	2017
<i>VENTEC MAROC</i>	Ecrit professionnel	24	04J	2017
<i>OUSTOURCIA</i>	Fixer, suivre et évaluer l'objectif commercial	24	02	2017
<i>AVMCHIM</i>	Développement commercial	10	2j	2017
<i>MAROC DIND</i>	Prévisions commerciales	12	2j	2017
<i>Groupe Bancheureau</i>	Pilotage de la performance commerciale			
<i>BELDIND</i>	Techniques de vente	60	6j	2016
<i>Sews Cabined</i>	Motivation d'équipe par la communication	65	6j	2016
<i>Maroc Export</i>	Coaching managérial	80	2j	2016
<i>SCANIA</i>	Veille concurrentielle	10	2j	2016
<i>Sté AIN SAISS</i>	Techniques de vente	54	6j	2016
<i>Buratec</i>	Développement commercial	12	2j	2016
<i>Ass AL HIDNE</i>	Développement des compétences psychosociales	18	2j	2016
<i>Maroc DIND</i>	Communication interpersonnelle	18	2j	2015
<i>Adhérents –CGEM</i>	Gestion des conflits / Gestion du temps	30	½ j	2015
<i>Daher-socata Aéronotique</i>	Ecrit professionnel	48	8j	2014
<i>T2S (Médical</i>	Coaching d'Image professionnelle	48	8j	2013
<i>Université Hassan I</i>	Gestion du stress / Gestion du temps / Gestion	120	60 j	2013

	des émotions			
<i>Associations</i>	PNL / Stratégie de réussite / Entrepreneuriat	150	35 j	2012
<i>Ecole Sup de technologie</i>	Coaching commercial	24	2j	2012
<i>Z communication</i>	Ecrit professionnel / Communication	550	200 j	2012
<i>Atlanta</i>	Communication interpersonnelle	12	2j	2011
<i>OFPPT</i>	Gestion d'entreprise	64	6j	2010
<i>CNSS</i>	Techniques de vente	15	2j	2008
<i>INRA</i>	Communication interpersonnelle	25	4j	2007
<i>Maghreb Langage</i>	Techniques d'expression et communication	120	150j	2007

Coach des équipes de vente :

Mission : Coacher et accompagner des commerciaux sur quatre niveaux afin d' optimiser leurs niveaux de performance.

Niveau 1 : Booster les compétences de vos commerciaux en prospection

- Apprendre à hiérarchiser les prospects en fonction de leur potentiel
- Développer la capacité de focaliser ses ressources sur les prospects qui rapportent
- Affiner et soignez la qualité des fichiers de prospection
- A garder un œil sur le CA par client, et affinez encore le ciblage
- Décliner les objectifs de prospection jusqu'au nombre d'entreprises à démarcher
- Développer le réflexe de faire le suivi et la fidélisation

Niveau 2 : Booster les compétences de vos commerciaux en négociation

- Apprendre à améliorer le taux de probabilité de signature des contrats ;
- Apprendre à défendre la marge
- Augmenter les taux de concrétisation des ventes

Niveau 3 : Booster les compétences de vos commerciaux en veille commerciale et concurrentielle.

- limiter les risques
- Saisir les opportunités
- Définir la concurrence
- Evaluer la concurrence
- Se comparer à ses concurrents

Niveau 4 : Booster les compétences de vos commerciaux en Vente aux grands comptes (B to B)

- *Apprendre à définir une stratégie commerciale Grands Comptes*
- *Appréhender les techniques de structuration d'un plan d'action commercial*
- *S'entraîner à renforcer son leadership et son impact personnel*
- *Faire face à la variété des interlocuteurs et des situations*
- *Apprendre à concevoir et à rédiger une proposition commerciale accrocheuse*
- *Savoir négocier un accord gagnant-gagnant*

Expérience professionnelle actuelle

- *Chef de projet opérationnel freelance (2017-2018-2019) au profit de l'Ordre National des Ingénieurs Topographe du Maroc)*

Mission : Piloter la mise en œuvre de la restructuration de l'ordre national des Ingénieurs topographe au Maroc

Commissions :

- *Stratégie pour combattre l'exercice illégal*
- *Elaboration du Guide relatif à la procédure disciplinaires et les sanctions*
- *Partenariat ONIGT/Ministère de l'Equipement*
- *Elaboration de la Stratégie de Communication pour l'ONIGT*
- *Marché Public*
- *Partenariat ONIGT/Ministère de la Justice*
- *Elaboration du contrat électronique de l'IGT*
- *Elaboration du code des devoirs professionnels et du décret des honoraires*
- *Formation*
- *Inter-conseils chargé de la révision de la décision fixant les cotisations*
- *Comité de Rédaction de la revue de l'Ordre*
- *Partenariat ANCFCC/ONIGT*

Chefs de projet des Investisseurs (2017- 2020) au profit de l'association marocaine d'investissement.

Mission : Assurer la gestion technique, administrative et budgétaire depuis la phase de conception jusqu'à sa réalisation.

Pilotage, coordination et suivi :

- *Superviser et coordonner le travail de l'ensemble des acteurs internes et/ou externes (dont les sous-traitants).*
- *Rencontrer les différents unités/acteurs participant au projet, visiter les chantiers, rencontrer les fournisseurs, les partenaires institutionnels...*
- *Suivre et contrôler le déroulement du projet, l'exécution du planning et le respect du budget.*
- *Animer des points réguliers avec l'ensemble des partenaires : état d'avancement du programme, suivi du partage de connaissances, validation des résultats...*
- *Assurer le reporting final du travail auprès de la direction industrielle, et/ou de la direction générale.*

Engagement associatif

- *Président de l' **AMI** : Association Marocaine d' Investissement : www.investirami.com*
- *Président de l' **ACEJM** : Association de coopération des entreprises du Maroc : www.acejm.org*
- *Secrétaire général du Carrefour Méditerranéen des Coachs Certifiés : association-cmcc.com*
- *Trésorier de l' **ABCF** : Association des bureaux de conseil et de formation*
- *Ex-président de l' **ACTPE** : Association des petites et moyennes entreprises*
- *Ex-président de l' académie « **TAMAYOUZ** » pour le développement personnel au Maroc*

Animation des conférences :

- *Conférence animée à la faculté de l' économie et sciences juridiques et sociales. Université Hassan 1^{er} de Settat sous le thème : « **Développent personnel et capital humain.** »*
- *Conférence animée à l' occasion du FAME 2013 Meknès sous le thème : « **La valorisation du capital humain** »*
- *Conférence animée à l' hôtel Royal Mansour à l' occasion du salon du capital humain sous le thème : « **Vivre l' excellence le challenge du capital humain** »*
- *Conférence sur l' **excellence humaine** animée au profit des étudiants de l' université*

Hassan 1 Conférence animée à l' ENCG de Settat sous le thème : « **Marketing des services** »

- Conférence à l' ENIM de rabat sous le thème « **Mégaprojets, un nouvel élan de développement** »

Ateliers de coaching :

- Atelier de coaching sur **le Leadership** au profit des Ingénieurs de l' école Hassanya des travaux publics
- Atelier de coaching en **développement personnel** au profit des étudiants de l' école des Ingénieurs Atelier de coaching sur l' **Intelligence émotionnelle** à l' INSEA de rabat.
- Atelier de coaching sur **la communication orale professionnelle** au profit de l' Organisation des jeunes décideurs de Rabat.
- Atelier sur **la gestion des conflits** au profits des adhérents de la CGEM
- Atelier de coaching sur **la gestion du temps** au profit des médecins dentaires internes de Casablanca
- Atelier de coaching sur **la confiance en soi** au profit du Club des futurs gestionnaires de Casablanca.

Expériences précédentes :

- **2005 – 2006** : Directeur du développement chez Maro-publi (Publicité et Edition)
- **2004 – 2005** : Directeur général chez la sté **Boukharino** Distribution (M. électrique)
- **2000 – 2004** : Directeur régional chez la compagnie d' assurance MAMDA-MCMA
- **1999 – 2000** : Professeur de communication chez Maghreb langage
- **1998 – 1999** : Assistant administratif et pédagogique à l' Ecole Sup