



Ayoub CHEBBOUT

Développement commercial | Énergie | Commerce international | Planification et suivi de projet

ayoub.chebbout01@gmail.com | +212 654 739 358 | [Linkedin : Ayoub Chebbout](#) | Casablanca, Morocco

RESUME

Business Developer et Sales Specialist avec 3 ans d'expérience dans les secteurs de l'énergie, de l'industrie et du conseil, au sein d'un groupe international de TIC (Testing, Inspection & Certification). Expérience en développement commercial, gestion des appels d'offres, QA/QC, commerce international (VOC/COC), veille de marché et coordination et suivi des projets. Exposition aux projets EPC, centrales, oil & gas, énergies renouvelables, hydrogène et marchés publics. Souhaite évoluer au sein de l'industrie nationale.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Business Developer - Energy & Industry Division

Applus+ Morocco | Casablanca | 07/2024 - Present

- Participation à l'élaboration et à l'exécution de la stratégie de développement commercial : prospection, ciblage des clients stratégiques, actions commerciales, débloquer des marchés clés, Kickoff des initiatives de croissance, développement de portfolio des clients, actions sociales...
- Coordinateur des activités VSS au Maroc, en assurant le suivi de la qualité, la conformité, la documentation et les inspections menées chez les fournisseurs internationaux et le développement de l'activité au Maroc.
- Mise en place et gestion de partenariats commerciaux durables en favorisant des collaborations mutuellement bénéfiques.
- Réalisation de veilles de marché et d'études (pipelines EPC, plans énergétiques nationaux, projets d'infrastructures, parts de marché).
- Pilotage et suivi des AO nationaux et Afrique du Nord (AO, AMI, RFQ, RFP) en coordination avec des équipes locales et internationales.
- Rencontres commerciales : événements sectoriels, réunions introducives, réunion stratégique, workshop ...
- Coordination avec les équipes d'Applus+ en Espagne, Égypte, Arabie saoudite, Italie, Canada, États-Unis, Chine, uk et collaboration étroite avec les directions pays et régionales pour développer des approches commerciales

Établir un CRM & les KPI et contribution au positionnement de la filiale sur les projets du Maroc.

Assistant Freight Forwarding

Marsa Maroc | Casablanca | 08/2022 – 09/2022

- Assistance aux opérations de logistique et de transit portuaire : chargement, déchargement, comptage et transbordement.
- Coordination des expéditions et de la documentation logistique avec les équipes opérationnelles (un volume de plus de 35 expéditions/jour)

Sales Specialist – Business Development

Bois Otrada | Casablanca | 07/2020 – 11/2021

- Gestion des clients B2B (société de construction..) et contribution au développement commercial par l'identification de nouveaux services.
- Préparation des propositions technico-commerciales, prospection clients et appui aux négociations.
- Développement de partenariats stratégiques avec des cabinets d'architecture, freelances, designers, ...

PROJETS CLÉS

- Surveillance des fournisseurs / inspections (VSS) – projets Énergie & Industrie | Coordinateur VSS- Applus+ Maroc
- Projets des centrales – support à la coordination des projets - Applus+
- Programme de vérification de conformité (VOC) - Applus+ Maroc
- Programme de préinspection et certificat de conformité (COC) - Applus+ Maroc

EDUCATION

Doctorat (PhD) en économie, transition énergétique & stratégie industrielle - UH2C, 2025-présent

Master en Commerce International, ENCGK - UIT/ENCGK, 09/2022-08/2024

Licence fondamentale en économie et gestion - UH2C, 09/2019-08/2022

Baccalauréat, sciences économiques - lycée Yassamine Oasis, 2018/2019

CERTIFICATIONS & FORMATION

AMIS, Système de gestion des inspections (basé sur SAP) -Applus+

Business SE015 and soft skills - Aspen Institute Germany

Budgétisation et planification de projets -UCI

Accords commerciaux régionaux -Organisation mondiale du commerce (OMC)

Marchés publics et soumission électronique -SEREC

Analyse de données (Power BI) -Gomycode

Programme d'accompagnement des PME -Attijariwafa Bank

Commerce et développement -Organisation mondiale du commerce (OMC)

Procédures de surveillance des fournisseurs et d'inspection -Applus+

Fondamentaux de la gestion de projet -Coursera

SKILLS

Flexibilité, sens de l'organisation, esprit d'équipe, initiative, communication, orientation résultats.

Gestion de projets & budgétisation : MS Project, estimation des coûts, AOP et élaboration du budget du projet

Techniques commerciales : inbound, outbound, upsell, cross-sell

Commerce international : FF, COC, VOC, OMC, accords commerciaux régionaux, Logistique...

Développement commercial : BP, CIT, CI, RoadMap, Partners, CRM, reporting, action plan, stratégie

Procédures réglementaires : NDA, MoU, lettres contractuelles, décrets,...

Market Intelligence : EIC, Appollo, BNC et ZOOMINFO.

Analyse de données : Power BI, Access, SQL, EXCEL...

Bids & Tenders : Sodipress, J360, UNGM, Tanmia, DevelopmentAid, PMMP, réglementation, soumission électronique, P/M

Outils bureautiques : MS Office, Notes, X-Mind & IA...

ERP : Dynamics 365, AMIS by SAP (APPLUS), SAP ARIBA.

LANGUE

Arabe (native), Tamazight (native), Francais (bilingue), Anglais (avancé), Espagnol (basic : A1.2)

CENTRES D'INTÉRÊT

Course a pied (3ans), trip&Randonnée (7ans) ; Pêche halieutique(11ans) et menuiserie (+8 ans)