

Ahmed KHALES | Senior Commercial & Business Leader

Marié et père de 2 enfants

Email : ahmedkhales@yahoo.fr

Adresse : 2, Immeuble 22, Résidence MESK ELLIL, Secteur 23, Hay Riad, Rabat. // ou // BP: 21133 Rabat Ennakhil

Téléphone : +212 6 60 10 16 03

Profil

Manager senior avec plus de 23 ans d'expérience dans le développement commercial, le management d'équipes et le pilotage d'activités dans des environnements compétitifs.

Mon parcours au sein de groupes internationaux m'a permis d'acquérir une solide expertise en management national, développement des affaires, négociation avec les parties prenantes clés et conduite de projets stratégiques.

J'ai dirigé des équipes commerciales, accompagné des lancements de produits, développé des partenariats institutionnels et participé à des projets de transformation organisationnelle.

Reconnu pour ma capacité à fédérer les équipes, établir des relations de confiance durables et conduire le changement avec pragmatisme, je combine vision stratégique, proximité terrain, sens de l'écoute et forte orientation résultats.

Compétences Clés

- Management d'équipes nationales et multi-sites
- Développement commercial et Business Development
- Market Access et relations institutionnelles
- Gestion des grands comptes
- Développement de partenariats stratégiques
- Gestion du changement et transformation organisationnelle
- Pilotage de la performance et des KPI
- Leadership et développement des talents
- Négociation et communication
- Respect de la confidentialité et grande discrétion professionnelle

Expérience professionnelle

National Sales Manager

Pharmaceutical Institute (PHI) – Groupe Mubadala | Janvier 2026 – Juin 2026

- Pilotage de l'organisation commerciale au niveau national.
- Management direct et indirect de plus de 100 collaborateurs commerciaux, incluant les District Sales Managers et les équipes terrain.
- Accompagnement des managers dans le pilotage de la performance et le développement des équipes.
- Réalisation d'une tournée nationale d'écoute, d'évaluation et de remobilisation des équipes.
- Renforcement de la communication managériale et de l'alignement organisationnel.
- Contribution à la stabilisation de l'organisation dans un contexte de transformation.
- Interface entre la Direction et les équipes terrain afin de favoriser l'exécution des priorités stratégiques.

Fondateur & Gérant

Altralis SARL | 2024 - Présent

- Création de la société.
- Obtention de l'autorisation du Ministère de la Santé marocain pour l'importation et la distribution de dispositifs médicaux et de produits cosmétiques.
- Structuration administrative et réglementaire du projet.
- Prospection de partenaires internationaux et analyse de marché.

Sales Manager Oncologie

SunPharma – Maroc | Janvier 2025 – juin 2025

- Pilotage d’une équipe de 3 délégués spécialisés en oncologie sur le national.
- Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale nationale.
- Collaboration étroite avec les départements Marketing et Médical.
- Développement du portefeuille sur les centres hospitaliers et cliniques privées.

Clinical Science Associate – Sclérose en Plaques

SanofiGenzyme – Maroc | Octobre 2017 – Juin 2024

- Lancement au niveau national d’une spécialité innovante dans la sclérose en plaques.
- Gestion des démarches de remboursement (ANAM, CNOPS, CNSS, FAR).
- Introduction dans les nomenclatures hospitalières.
- Collaboration transversale avec les équipes commerciales et médicales.

National Sales Manager Ophtalmologie

Théa – Maroc | Novembre 2014 – Août 2016

- Management de 2 équipes de délégués médicaux au niveau national.
- +28 % de croissance du chiffre d'affaires.
- Formation, motivation et accompagnement sur le terrain.

District Sales Manager

Pharmaceutical Institute – Rabat-Nord | Mai 2008 – Septembre 2014

- Management de 12 délégués sur 3 spécialités : Psychiatrie, Cardiologie et Médecine Générale.
- Lancement de nouveaux produits génériques.
- Introduction de produits d'Oncologie et Hématologie à la CNOPS.

Senior Key Account Manager

Bristol-Myers Squibb – Rabat-Nord | Juillet 2004 – Mai 2008

- Gestion de grands comptes.
- Développement du portefeuille sur les CHU, hôpitaux militaires et hôpitaux régionaux.

Délégué Médical

Somapharma (pour Pfizer) – Rabat | Janvier 2002 – Juin 2004

- Portefeuille Pfizer (cardiologie, psychiatrie, ORL).

Associate Director – Laboratoire Dentaire Prosya

Prosya – Rabat | Janvier 1995 – Décembre 2001

- Direction de l'activité : recrutement, formation et gestion de la qualité.
- Développement commercial et fidélisation des clients (dentistes et cliniques).

Exposition Internationale

- Accompagnement de médecins, clients et partenaires lors de congrès et formations dans plusieurs pays européens.
- Accompagnement de délégations professionnelles aux Émirats Arabes Unis.
- Représentation de l'entreprise lors d'événements scientifiques et professionnels internationaux.
- Développement de relations durables avec des décideurs, leaders d'opinion et partenaires internationaux.

Formation

- Master Professionnel en Management et Marketing Pharmaceutique – International Foundation of Professional Studies, Rabat (2018)
- Diplôme de Prothèse Dentaire – Institut Supérieur de Technologie Appliquée, Rabat (1994)

Langues

- Français : Courant
- Arabe : Langue maternelle
- Anglais : Niveau moyen