

- **Prénom et Nom : Anwar HATIM**
- **Adresse : 2680, Rue Marlborough Court #4. Saint-Laurent, Qc. Canada. H4K-1M1**  
    📞 **Tél Cellulaire : +1 (514) 444-1421**
- **LANGUES : Français, Anglais et Arabe**
- **Courriel : [anwar.hatim@uqtr.ca](mailto:anwar.hatim@uqtr.ca)**

## **EXPERIENCES PROFESSIONNELLES :**

---

Depuis 09/2016      **Enseignant, chercheur en Marketing et Système d'Information**  
Université :            **Université du Québec à Trois-Rivières (Trois-Rivières, Canada)**

Principales fonctions :

- Assurer des charges de cours en marketing ;
- Assister mon directeur de thèse dans ses propres recherches ;
- Assister les professeurs chercheurs du département dans leurs recherches et les aider à obtenir des subventions (privées et publiques) ;
- Participer à des conférences scientifiques nationales et internationales ;
- Soumettre des articles pour publications scientifiques ;
- Rédiger ma thèse de doctorat.

2010 à Juin 2016      **Directeur de l'école de Management, professeur permanent et responsable de la formation délocalisée**  
Employeur :            **Institut Supérieur de Génie Appliqué (Casablanca, Maroc)**

Principales fonctions :

- Assurer 15 heures de cours par semaine en marketing ;
- Assister les étudiants avec des difficultés et les aider à réussir ;
- Assurer un suivi pédagogique des cours et vérifier leur bon déroulement ;
- Organiser des cours de renforcement et de soutien selon les besoins ;
- Organiser et superviser le suivi des mini-projets, des TD et des projets tuteurés ;
- Superviser l'élaboration des emplois du temps ;
- Participer activement au recrutement des professeurs permanents et vacataires ;
- Organiser et animer des réunions hebdomadaires avec les professeurs et les responsables de formation ;
- Faire la promotion des filières auprès des étudiants de première et deuxième année ;
- Proposer des améliorations dans les programmes de différents niveaux ;
- Participer aux réunions stratégiques et faire des recommandations ;
- Coordonner avec les universités partenaires d'État Français (IAE de Perpignan, Université de Bretagne Sud et Université de Rennes1) dans la

réalisation du planning annuel (Recrutement des étudiants, le choix des professeurs locaux et français, etc.) et veiller à sa bonne réalisation ;

- Faire la promotion des programmes offerts en formation continue auprès des entreprises ;
- Participer aux forums de l'étudiant et aux visites des lycées de la région.

2008 à 2010

Employeur :

**Directeur commercial et du développement international**  
**MYCS International Transport & Logistics** (Casablanca, Maroc)

Principales fonctions :

- Déterminer les orientations stratégiques et la mise en place des moyens ;
- Définir et mettre en œuvre les actions marketing et commerciale ;
- Superviser et animer la force de vente ;
- S'assurer de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs ;
- Analyser les résultats et prendre les mesures correctives nécessaires ;
- Analyser les données du marché et décider des actions à mener pour améliorer le service offert et définir les budgets impartis.

2005 à 2008

Employeur :

**Directeur des services financiers**  
**Banque Nationale du Canada** (Montréal, Canada)

Fonctions :

- Définir un plan d'action en matière de vente et de service à la clientèle afin d'atteindre les objectifs du plan d'affaires régional ;
- Analyser et suivre les résultats de vente et identifier les pistes d'intervention appropriées ;
- Contribuer à l'amélioration de la qualité du service offert pour tous les types de clients, et assurer la gestion des normes de qualité de service au sein de l'équipe. ;
- Organiser des « séminaires clients » avec le réseau et agir comme animateur.

2001 à 2002 :

Employeur :

**Directeur des ventes**  
**LOAD LINE** (Casablanca, Maroc).

Fonctions :

- Définir les orientations stratégiques et commerciales en cohérence avec celles des partenaires internationaux ;
- Formuler des recommandations sur les actions commerciales à entreprendre ;
- Recruter et former de nouveaux collaborateurs commerciaux ;
- Animer et encadrer l'équipe commerciale dans son organisation, son démarrage et le suivi des clients.

1995 au 2001 :

**Directeur du développement Commercial (Superviseur) / Conseil en gestion de patrimoine**

Employeur :

**WAFA PATRIMOINE (Groupe de l'Union Financière de France et de WAFABANK) (Casablanca, Maroc)**

Fonctions :

- Recruter (en étroite collaboration avec la direction commerciale) de nouveaux conseillers ;
- Développer de nouvelles idées, analyser les objections et trouver des arguments de vente supplémentaires afin d'identifier les possibilités d'affaires pour l'ensemble des produits et services de l'entreprise ;
- Agir à titre de coach en vente auprès des conseillers en gestion de patrimoine ;
- Encadrer et former les conseillers dans la technicité des produits et les techniques de vente ;
- Accompagner et assister au besoin les nouveaux conseillers auprès de leurs clients.

## **FORMATION :**

---

Depuis 09/2016

**Université du Québec à Trois-Rivières**

En cours

**Doctorat en Administration des affaires** (Option : Marketing & Système d'Information)

**Date prévue de la soutenance :** Fin 2019

09/2008 :

**Université Paris dauphine (Paris, France)**

Diplôme :

**MBA** (Administration des affaires)

05/2005 :

**Université du Québec à Montréal (Montréal, Canada)**

Diplôme :

**MBA** (Essai en marketing)

12/2000 :

**Université du Québec à Montréal (Montréal, Canada)**

Diplôme :

**Bachelor** en Administration des affaires (**concentration Marketing**).