

- **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**

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**).