

MAHERY RAZAFINDRAFITO

Antananarivo, Madagascar, +261 38 38 589 97, razafindrafitomahery35@gmail.com

PROFIL PROFESSIONNEL

Directeur Général adjoint ayant gravi tous les échelons commerciaux grâce à des résultats concrets. J'ai impulsé une croissance annuelle de + de 7% et signé des accords et des partenariats internationaux tout en étant à la tête d'équipes allant jusqu'à 150 collaborateurs. Mon parcours chez MADAGASKARO GROUP, marqué par une réussite pertinente que mon statut m'offrait une totale liberté contractuelle pour des missions externes, s'oriente aujourd'hui vers un nouveau défi de direction à temps plein où je souhaite m'investir totalement pour porter vos objectifs de chiffres d'affaires.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Directeur général adjoint

MADAGASKARO GROUP

2022 – Présent

- Pilotage global des divisions : Immobilier, Mines, Transport, Import et Export
- Architecture de la supply chain globale et optimisation logistique transfrontalière
- Négociation de contrats d'exploitation minière et garantie la conformité légale
- **Résultat** : 8 Accords et 3 Partenariats signés avec des clients et investisseurs internationaux pour des projets d'expansions.

Directeur Commercial

MADAGASKARO GROUP

2020 – 2022

- Pilotage du département commercial du groupe (Immobilier, Mines, Transport, Import et Export)
- Management d'équipe (4 Managers, 8 Coordinateurs et 20 sales)
- Négociation des contrats et des prix avec les clients locaux et internationaux.
- **Résultat** : Croissance moyenne du chiffre d'affaires annuel de +7% depuis la prise de fonction

Directeur de coordination & Développement commercial

HK Services

Juin 2024 – Décembre 2024

- Unification stratégique des pôles BTP, Transport, IT, restauration et sécurité
- Gestion de tous les aspects commerciaux du groupe.
- Finalisation des appels d'offres et augmentation du chiffre d'affaires de +5%

Chef de Projet Commercial & Site Launcher

WELIGHT MADAGASCAR (GROUPE AXIAN)

2023 - 2024

- Lancement opérationnel et commercial des sites des centrales solaires et d'énergies renouvelable et gestion des relations avec les autorités locales
- Management d'équipe : 7 Superviseurs et 80 Commerciaux
- Gestion des risques et imprévus
- Collaboration en parallèles avec les entités du groupes Axian (NEA, MVOLA, YAS...) et avec les entités étatiques (Maire, Député, Ministre...)
- **Succès majeur** : Déploiement de 32 sites (pour un objectif initial de 30)

Co-gérant (Directeur général) & Actionnaire

TAPRO

2018 - 2020

- Direction d'une structure de 150 collaborateurs et gestion financière globale
- Développement des comptes clés à l'international (France, Suisse, Canada, Maurice)
- Génération d'un chiffre d'affaires de 2 milliards d'Ariary en moyenne par mois

Responsable sourcing, logistique (Chine) & commercial

ACCESS NTIC

2013 - 2018

- Expatriation en Chine (2016-2017) : négociation directe avec les usines et gestion des flux export
- Direction de 3 points de vente et management de 15 employés
- Optimisation de la chaîne logistique, de l'approvisionnement jusqu'à la vente finale

EXPERTISES & COMPETENCES

Hard Skills : gouvernance, promotion immobilière, gestion minière, supply chain, management de transition et restructuration.

Soft skills : Négociation de haut niveau, leadership de crise et visionnaire, négociation commerciale, vision stratégique 360°, agilité opérationnelle, Management de la performance, prise de décision stratégique, Intelligence relationnelle.

Langue : Malagasy (maternel), Français (courant), Anglais (avancé), Allemand (base)

FORMATIONS

MA Relation publique internationale – FAU, USA (Aujourd’hui)

Management d’équipe, Sureté & Sécurité – APMF (2023)

Licence en communication – STICOM (2018)

BTS Hôtellerie – INTH (2015)

LOGICIELS

- Microsoft Office 365 : Excel , Word,
PowerPoint

- CRM, Suivi, et Gestion : Notion, Odoo,
PipeDrive

- Communication : Slack, Teams... etc.