COACHING
FORMATION COMMERCIALE
ET TECHNIQUE
ASSISTANCE

HBAdvisor

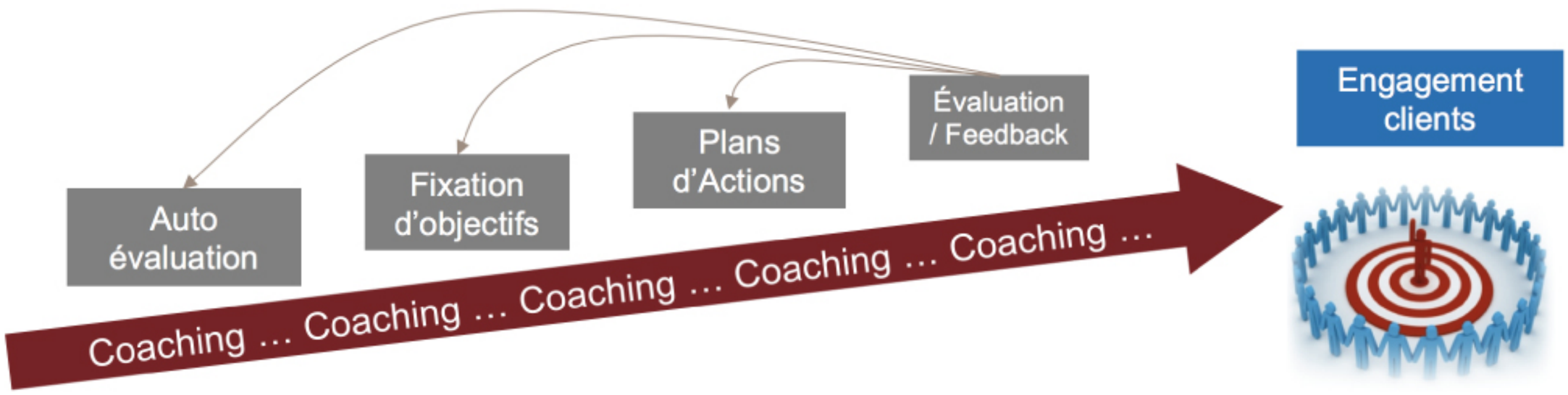
- COACHING
- FORMATION COMMERCIALE ET TECHNIQUE
- ASSISTANCE

LES OPPORTUNITÉS DE COACHING

- Améliorer les bonnes performances
- Corriger les faibles performances
- Soutenir l'apprentissage et le développement
- Faciliter la résolution des problèmes

LE PRINCIPE DE COACHING

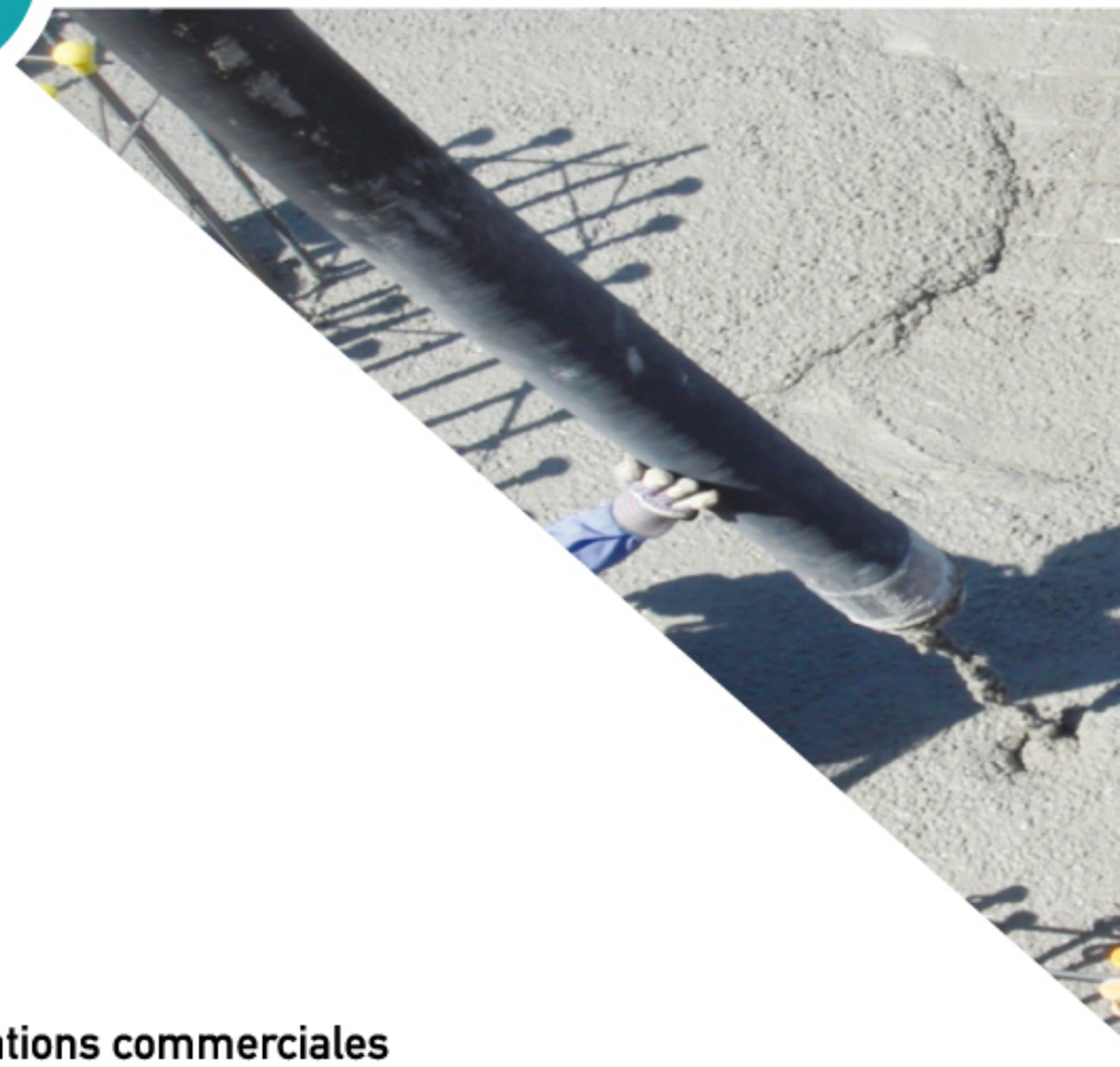
- Amélioration continue



COACHING DE VENTE

Soutenir les équipes commerciales en intégrant de nouveaux outils et processus pour les mener à l'Excellence Commerciale :

la mise en œuvre de nouvelles méthodes de travail,
la mise en œuvre de nouvelles méthodes pour faire des affaires,
l'orientation client.



COACHING POUR LE DÉVELOPPEMENT

Cibler le développement individuel des personnes :
le potentiel des gens,
leur développement,
le changement des mentalités,
l'orientation vers la recherche de solutions,
le changement dans la gestion des gens,
le développement des compétences des dirigeants à coacher, …

FORMATION COMMERCIALE ET TECHNIQUE

Elle couvre le ciment et ses applications.

ASSISTANCE

- **Assistance pour la mise en place ou l'amélioration des organisations commerciales et marketing d'une entreprise,**
- **Assistance dans le domaine de la construction :**

- choix des bureaux d'études,
- sélection des entreprises,
- suivi et contrôle des travaux.

RÉSUMÉ DE CARRIÈRE DE HAFED BEN ARAB

Diplômes et Qualifications :	Ingénieur génie civil (1983, ESTP), Maîtrise en Mathématique & Mécanique des milieux continus (1980, Paris VI and VII), Licence de Mathématique (1979, Paris VII)
Autres :	Membre de la Fédération internationale de Coach Brain Based Coaching Certificate (NeuroLeadership Institute)

PARCOURS PROFESSIONNEL

21 septembre 2018 à ce jour	Création de HBAdvisor : Consultant & Coach
16 Février au 20 septembre 2018	Conseiller du Président de HANISA GROUP
Octobre 1999 à Février 2018	Plusieurs affectations chez LafargeHolcim en Afrique & Holcim au Moyen Orient, Belgique et France : Côte d'Ivoire : Directeur Marketing et Business Développement, Directeur des Ressources Humaines (par Intérim), Directeur Communication (par intérim) Afrique et Moyen Orient : Coach en Excellence Commerciale (Qatar, Liban, Chypre, Maroc, Côte d'Ivoire, Guinée Conakry, Madagascar, Ile de la réunion, Kenya, Ouganda) Émirats Arabes Unis : Directeur Commercial et Marketing France & Bénélux : Responsable de Missions auprès de l'Organisation Européenne de production des granulats (Recyclage, Granulats marins, …), Directeur Holcim Granulats pour le Nord de la France et la Belgique; Administrateur de plusieurs sociétés du Groupe Holcim France & Bénélux
1983 - Octobre1999	Viafrance (Eurovia) en France

DIPLÔME

Ingénieur des Travaux Publics

FORMATIONS TECHNIQUES & MANAGERIALES

Management seminar / Université de St Gallen

Course of cement application 2007 / Holderbank

Promoting trenchless technology in the Middle East / Abu Dhabi

Holcim leadership seminar / Genève

Tailor made course on concrete technology / Doha

QlikView-customer excellence academy for better business decisions / Paris

Leadership advantage : customer focus 3.0 / formation en ligne

EXPERTISE

Certificat de formation à l'expertise, l'arbitrage, la médiation & la conciliation / Paris

COACHING

Certificate of completion brain-based coaching / Londres

PUBLICATIONS & CONFERENCES

Etude en faveur de l'utilisation des produits de recyclage et des granulats marins / Bruxelles

Co-auteur de 2 ouvrages de recyclage avec la SIM (Société de l'Industrie Minérale) / Paris

AUTRES

Praticien 1 HYPNOSE THERAPEUTIQUE

Attestation formation environnement 2000

2 chemin vert – 78770 Thoiry - France
E-mail: HBAdvisor2018@gmail.com •Tél.:(France)+33 6 31 60 14 26
l'identifiant SIRET : 849 760 368 00019
Code APE : 9609Z