

Une entreprise de la place du secteur de télécommunication, spécialisée dans les services d'accès internet et à valeur ajoutée recrute pour le développement de ses activités un(e) Responsable Commercial (H/F) remplissant les critères ci-dessous :

MISSION

Rattaché au Directeur Général, vous assurez le développement commercial et supervisez l'ensemble des activités commerciales de l'entreprise.

DESCRIPTION DU POSTE

Vous serez chargé(e) de :

1. Participer à l'élaboration et à la mise en œuvre de la politique commerciale

- Développer une stratégie de communication et de promotion en collaboration avec les commerciaux ;
- Organiser les actions de promotion et de communication : publicité, visibilité dans les réseaux sociaux, presse, matériel spécifique, animations, participation aux salons et expositions ;
- Prévoir les ventes d'après les statistiques et les actions de promotion ;
- Analyser les statistiques de ventes et les écarts prévisionnels/réalisés, repérer les produits les plus rentables, proposer des actions de fidélisation ou de relance ;
- Diffuser les informations pertinentes à l'ensemble des acteurs concernés : nouvelles références ;
- Evolution de tarifs, actions publicitaires, etc.
- Assurer une veille marketing et développer de nouvelles gammes.

2. Elaborer, mettre en œuvre ou améliorer les méthodes marketing

- Développer et améliorer les bases de données produits et les fichiers clients ;
- Gérer, développer et entretenir les relations commerciales avec nos clients ; opérateurs majeurs dans le domaine des télécoms, en tenant compte de leurs attentes et exigences ;
- Concevoir, (faire) réaliser les outils marketing et les actualiser : catalogues, tarifs, dépliants publicitaires, fiches produits, descriptifs, argumentaires, etc.
- Développer le site web dédié et son actualisation ;
- Coordonner l'évolution du showroom et les activités correspondantes : visites, photos, etc.
- Favoriser la prospection : envoi de mailings, relance phoning ;
- Piloter et participer aux réponses aux appels d'offres ;
- Suivre les procédures d'administration de ventes et les tableaux de bord ;
- Effectuer des enquêtes de satisfaction et proposer des améliorations ;
- Réaliser des études de marchés ;
- Gérer le budget marketing et commercial.
- Mettre en place le système de marketing digital
- Créer une disponibilité 7 j/7, 24 h/24 de l'entreprise ;
- Mettre en place des stratégies sur mesure pour cibler des nouveaux clients, détecter les leads
- Développer quotidiennement des techniques de fidélisation et se différencier de la concurrence

3. Organiser, coordonner et animer l'équipe marketing

- Installer et stimuler une culture marketing, un sens du service orienté client ;
- Manager l'équipe commerciale dans l'application de la politique ;
- Fixer les objectifs et suivre les résultats des différentes opérations / campagnes ;
- Résoudre les problèmes les plus importants (tarifs, recouvrement) ;
- Former et informer l'équipe marketing et les attachés commerciaux ;

- Participer aux négociations commerciales de haut niveau, superviser les partenariats commerciaux et suivre en direct les grands comptes.
- Evaluer et renforcer les capacités du personnel relevant de la responsable
- Participer au recrutement, identification des compétences nécessaires pour l'entreprise

4. Veiller à l'atteinte des résultats

- Etablir les objectifs et les prévisions de vente, élaborer les budgets ;
- Amélioration du chiffre d'affaires et de la marge commerciale par type de produits et de clientèle.
- Elabore un rapport des activités mensuel et soumettre à la hiérarchie.

PRE-REQUIS

- **Formation initiale :** Bac +5 dans le domaine de Marketing
- **Expérience :**
 - o Au moins 6 ans dans les fonctions marketing ou commercial dans le secteur de télécom
 - o Maitrise des logiciels dans le domaine de Marketing tel que logiciel de marketing automation.
 - o Expérience dans la définition des stratégies, formulation des projets, mise en œuvre, suivi, évaluation et capitalisation.
 - o Excellentes capacités relationnelles et de communication
 - o Excellentes capacités rédactionnelles
- **Niveau linguistique courant :**
 - o Excellente maîtrise de la langue française, écrite et parlée
 - o Excellente maîtrise de la langue française, écrite et parlée
 - o La connaissance de l'arabe littéraire et local tchadien serait un atout
- **Informatique :**
 - o Maitrise du Pack office (word, excel et Powerpoint)

COMPETENCES SPECIFIQUES

- Bonne maitrise de l'environnement des Télécoms ;
- Bonne maitrise des techniques de vente, de prospection et de négociation commerciale ;

QUALITES REQUISES POUR CE POSTE

- Capacité managériale ;
- Être proactif, avoir un excellent sens commercial ;
- Grande capacité de résistance à la pression ;
- Rigueur et sens de l'analyse ;
- Bonne connaissance et expérience du secteur des Télécoms ;
- Savoir manager une équipe ;
- Sens de flexibilité ;

REMUNERATION ET AVANTAGES

Rémunération fixe + variable en fonction de la performance et des atteintes des objectifs définies conjointement.

DEBUT

A définir selon les modalités convenues

Merci de faire parvenir les documents complets suivants :

- Curriculum vitae (max 2 pages)
- Lettre de motivation

SOUSSION DES CANDIDATURES :

A l'adresse mail : Candidature.tchad@gmail.com

Objet du mail : Candidature au poste de Responsable Commercial

Date limite d'envoi : Au plus tard le 09 Octobre 2022

Seuls les candidats retenus recevront une réponse et seront conviés à des entretiens et tests