

AVIS DE MANIFESTATION D'INTÉRÊT POUR :  
LE RECRUTEMENT D'UN RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING

Dans le cadre de l'expansion de ses activités, une société spécialisée en télécommunications et solutions IT recherche à recruter un Responsable Commercial et Marketing.

**Missions :** En charge du développement et de la gestion des activités commerciales, du Business et du marketing.

- Définition de la stratégie commerciale et marketing : Élaborer des plans d'action pour atteindre les objectifs de vente et de croissance.
- Définition du catalogue du produit et du développement commercial des offres
- Promotion des produits et des offres à travers un plan marketing et stratégie de pénétration du marché
- Gestion de l'équipe commerciale : Recruter, former et superviser les commerciaux, tout en fixant des objectifs et en organisant des challenges pour motiver l'équipe.
- Analyse du marché : Surveiller les tendances du marché, la concurrence et les besoins des clients pour ajuster la stratégie en conséquence.
- Adresser le marché B2B et B2C
- Recruter de nouveaux clients et améliorer la part de marché

**Activités**

- Négociation avec les grands comptes : Entretenir des relations privilégiées avec les clients clés et négocier des contrats importants.
  - Suivi des performances : Analyser les résultats des ventes et ajuster les stratégies pour améliorer les performances.
  - Prospection et maintien des relations avec les clients et les partenaires
  - Détection des opportunités et identification des besoins clients.
  - Recrutements des partenaires et développement du réseau de vente directe et indirecte
  - Responsable du revenu et de l'atteinte des objectifs du chiffre d'affaire l'entreprise
  - Etablissement des offres financières
  - Négociation avec les fournisseurs.
  - Formation et certification commerciale

**Profil Académique** Diplômé de l'enseignement Supérieur (Ecole d'Ingénieur ou de Commerce) en commerce, marketing ou un domaine connexe.

- 03 Ans d'expérience au minimum en tant que responsable commercial dans une entreprise télécoms ou IT (dans des rôles de vente ou de gestion commerciale, de préférence dans le secteur des télécommunications).

**Principales**

**Qualités**

- Autonome
- Sens poussé des relations humaines et homme de terrain
- Force de conviction
- Esprit d'analyse et de Synthèse
- Très bonne connaissance du contexte local
- Ayant d'excellentes relations avec les distributeurs informatiques et de téléphonie

Les personnes souhaitant assurer ce poste devront soumettre, leur manifestation d'intérêt dans un dossier faisant ressortir leurs références et leurs expériences dans le domaine (les CV + copies des diplômes+ Attestations de travail), via la plateforme :

<https://reg-candidature.mr>

La date limite du dépôt des dossiers est fixée au 07 Mars 2025.