



 Kinshasa, Lubumbashi

## ITM Sarl recrute pour le compte d'un client

### ADMINISTRATION DES VENTES (ADV)

- Diplôme commerce ou toute autre discipline pertinente.
- 3 ans d'expérience commerciale cumulée dans une entreprise internationale de biens de consommation courante.
- Forte connaissance des ventes, avec un historique de réalisation ou de dépassement des objectifs de vente
- Maîtrise des logiciels de CRM et des outils d'analyse de données.
- Expertise commerciale

Envoyez votre CV sur [recrutement.kin@itmafrica.com](mailto:recrutement.kin@itmafrica.com)  
en mentionnant en objet le titre du poste : **ADMINISTRATION DES VENTES (ADV)**

Deadline : **18- octobre - 2024**

## DESCRIPTION DU POSTE

<b>SECTEUR D'ACTIVITE : DISTRIBUTION ALIMENTAIRE</b>
<b>DEPARTEMENT : COMMERCIAL</b>
<b>LOCALISATION : KINSHASA</b>
<b>POSTE : ADMINISTRATION DES VENTES (ADV)</b>
<p><b>MISSION :</b></p> <p>L'administration des ventes, de son abréviation ADV, désigne le service en charge de la gestion des opérations commerciales et de l'administration des rapports avec les clients. Il regroupe des fonctions administratives, financières et commerciales. C'est un pôle clé au sein d'une entreprise pour garantir le parfait déroulement des ventes et la satisfaction client.</p>
<p><b>DESCRIPTION DES TACHES :</b></p> <p><b>I. Gestion des Clients et Partenaires</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• S'assurer de la prise en compte des commandes et garantir leur expédition et livraison</li> <li>• Assurer la conformité des balances des comptes Cash et crédit suivant le terme de paiement.</li> <li>• Garantir la certification mensuelle des soldes des comptes clients</li> <li>• Suivis du recouvrement effectif des fonds suivant le terme de paiement.</li> </ul> <p><b>II. Gestion de stock</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gérer le stock en anticipant et planifiant les transferts inter ville.</li> <li>• Tracker le stock en voit d'expiration et alerter le management.</li> <li>• Assurer la non-rupture de stock et proposer des plans d'action de transfert ou importation.</li> <li>• Identifier le stock en slow mover et alerter le management.</li> <li>• Identifier le stock en sur couverture, alerter le management et proposer des plans d'actions.</li> <li>• Suivis des inventaires.</li> </ul> <p><b>III. Gestion des ressources et force de vente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planification et suivis des Targets par ressource</li> <li>• Calcul et suivis des paiements variables (GTM Source), fixes, Transport et Bonus Partenaire.</li> </ul>

- Gestion de plan de congé et de présence des ressources.
- Evaluation journalière et mensuelle des ressources (GTM Paramètres et Performance Target)
- Evaluation hebdomadaire et mensuelle des plans d'actions commerciales.

#### IV. Operations commerciales

- Suivis des contrainte opérationnelles. (Recharge, Paiement, logistique contrainte, etc.)
- Edition des operations système (Purchase Quote, Purchase Order, Sales Order, Payment Journal etc)
- Suivis et centralisation des mails (CD Sales Operation)
- Effectuer des contrôles et Audit régionaux et d'activités terrain.
- Assurer l'exécution des plans mensuels, prix et taux de vente.

#### QUALIFICATION ET EXPERIENCE

- Diplôme commerce ou toute autre discipline pertinente.
- Minimum de 3 ans d'expérience commerciale cumulée dans une entreprise internationale de biens de consommation courante.
- Forte connaissance des ventes, avec un historique de réalisation ou de dépassement des objectifs de vente
- Maîtrise des logiciels de CRM et des outils d'analyse de données.
- Penseur stratégique avec une compréhension approfondie des tendances du marché et des évolutions de l'industrie.
- Expertise commerciale
- Compétences informatiques avancées
- Souci des coûts Service à la clientèle

#### Relations et Interactions (services et départements)

- Tous les départements

#### PROFIL

- Capacité à travailler dans un environnement rapide et en constante évolution.
- Capacité à opérer de manière stratégique et tactique dans un environnement rapide.
- Compétences exceptionnelles en communication et en développement de relations.
- Compétences en planification et organisation

**NB** : Veuillez créer votre compte en joignant votre CV sur [www.itmafrica.com](http://www.itmafrica.com) ou en l'envoyant à l'adresse mail [recrutement.kin@itmafrica.com](mailto:recrutement.kin@itmafrica.com)

**Date limite : 18/10/2024**

Les candidatures féminines sont vivement souhaitées.

ITM porte à la connaissance de tous ses candidats que tout recrutement est gratuit, c'est-à-dire sans aucun frais.