



SERVTEC RDC RECRUTE POUR UN DE SES CLIENTS

Poste : Directeur Commercial

Référence : SERV.RDC_Dir_Com_025.10.2024

Postuler sur : cv.rdc@servtec-international.com

Adresse/Localisation : Kinshasa/RDC

Salaire : Compétitif

Date limite de candidature : 30/10/2024

Nombre de poste : 1

Disponibilité : Immédiate

Le groupe SERVTEC International est une entreprise dynamique, multiservices et internationale avec une expérience réussie de plus de 15 ans en Afrique dans le recrutement, la mise à disposition et la gestion complète de professionnels tous corps de métiers et niveaux de qualifications confondus placés chez nos clients de secteurs d'activités variés.

I. JOB DESCRIPTION

Dans le cadre de sa fonction, le (la) candidat(e) sélectionné(e) devra remplir ces missions spécifiques :

- Leadership et Gestion des Ventes :
 - Développer et exécuter une stratégie de vente globale alignée sur les objectifs stratégiques de l'entreprise, en mettant l'accent sur des segments de niche tels que les institutions internationales et les grandes entreprises.
 - Diriger, faire grandir et former l'équipe de vente pour atteindre des objectifs de croissance ambitieux, assurer l'alignement avec les objectifs de l'entreprise et maintenir la responsabilité grâce à des indicateurs de performance clés (KPI).
 - Superviser les activités de vente dans plusieurs localités (Kinshasa, Lubumbashi, Kolwezi, Kisangani, Goma et Bukavu), en garantissant des performances cohérentes et un service client de haute qualité.
- Conclusion des Affaires Majeures :
 - Assumer la responsabilité directe de la conclusion des affaires à forte valeur ajoutée, en particulier avec des comptes clés tels que les ambassades, les institutions internationales et les grandes entreprises.
 - Mener les négociations pour les contrats majeurs et veiller à ce que toutes les exigences des clients soient satisfaites pour favoriser des partenariats à long terme.
- Engagement Client et Gestion des Relations :
 - Cultiver et maintenir des relations avec les comptes clés, en veillant à ce que nous restions leur partenaire de connectivité préféré.
 - Travailler en étroite collaboration avec les clients existants pour identifier les opportunités d'amélioration des services et assurer des niveaux élevés de satisfaction client.
 - Assurer une approche centrée sur le client dans toutes les interactions, de la prévente au support après-vente.
- Rapports de Ventes et Analyse du Marché :
 - Surveiller la performance des ventes, analyser les résultats et fournir des rapports réguliers au CEO sur les progrès réalisés par rapport aux objectifs et aux tendances du marché.
 - Mener des recherches de marché et des analyses concurrentielles en continu pour positionner l'entreprise comme le fournisseur préféré de solutions de connectivité sécurisées et haut débit.
 - Fournir des commentaires sur le positionnement concurrentiel, en tirant parti des politiques HSE & Qualité de l'entreprise pour attirer de nouveaux clients.

- Collaboration avec les Équipes Techniques :
 - Collaborer avec les équipes techniques et le Directeur Technique pour s'assurer que la stratégie de vente est alignée sur les capacités des produits et fournir des retours sur les demandes du marché.
 - Assister au lancement de nouveaux services à valeur ajoutée en veillant à ce que l'équipe de vente soit pleinement préparée à promouvoir ces offres.
- Gestion du Budget et des Finances :
 - Contacter les références professionnelles fournies par les candidats pour vérifier leurs antécédents professionnels et leurs compétences.
 - Développer et gérer le budget des ventes, en assurant une allocation efficace des ressources pour atteindre les objectifs de vente et répondre aux objectifs de rentabilité.
 - Travailler en étroite collaboration avec le Directeur Financier pour aligner les prévisions de ventes sur la planification financière et les cycles budgétaires.

II. **QUALIFICATIONS ET CONNAISSANCES**

- Bac +5/Diplôme de licence en Administration des Affaires, Ventes, Marketing ou dans un domaine connexe. Un MBA est un plus.
- Expérience professionnelle d'au moins 5 ans en gestion des ventes ou en gestion commerciale, idéalement dans les secteurs des télécommunications ou de la technologie, avec au moins 2 ans dans un rôle de direction.
- Bonne connaissance du marché des télécommunications en RDC ou sur d'autres marchés émergents, avec une expérience avérée en vente B2B.
- Solides compétences en leadership avec une expérience dans la gestion et le développement d'équipes performantes.
- Excellentes compétences en communication et en négociation, avec la capacité d'engager et d'influencer des parties prenantes à tous les niveaux.
- Capacité prouvée à atteindre ou dépasser les objectifs de vente, avec une approche pratique pour conclure des affaires.
- Maîtrise du français et de l'anglais professionnelle.

III. **INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES**

a. **Composition du dossier :**

Le dossier sera composé uniquement de :

- Un Curriculum Vitae détaillé ;
- Une lettre de motivation en français ;
- 3 contacts de personnes de références, impérativement des employeurs précédents et/ou Supérieurs hiérarchiques (numéros de téléphone professionnels et adresses emails professionnelles) ;

b. **Adresse d'envoi des candidatures et date butoir**

Tous les candidat(e)s doivent envoyer leur candidature à cv.rdc@servtec-international.com tout en incluant le titre du poste dans l'objet du mail.



Toutes les demandes doivent être reçues avant le 30/10/2024. Seuls les candidat(e)s sélectionné(e)s seront contacté(e)s.

N.B : SERVTEC attire l'attention des candidats qu'aucun frais n'est exigé pour obtenir un stage, un emploi, ni pour l'une des étapes du processus de recrutement.

Les candidatures féminines sont fortement encouragées et demeurent une priorité pour ce poste.

Kinshasa 14/10/2024

**SERVICE DE RECRUTEMENT
SERVTEC RDC**