



KINSHASA



ITM Sarl recrute pour un client

→ RÉGIONAL SALES MANAGER

- Bac+5 en administration des affaires, en marketing ou dans un domaine connexe (maîtrise de préférence).
- 5 à 10 ans d'expérience avérée en gestion des ventes ou en développement commercial.
- Maîtrise du Français et de l'Anglais

Envoyez votre CV sur recrutement.kin@itmafrica.com en mentionnant en objet le titre du poste : **RÉGIONAL SALES MANAGER** ou postulez directement sur talentpro.itmafrica.com

Deadline 13 Décembre 2024

DESCRIPTION DU POSTE

LOCALISATION : KINSHASA

POSTE : Régional Sales Manager

MISSION :

Nous sommes à la recherche d'un directeur régional des ventes expérimenté et dynamique pour diriger et développer nos opérations de vente. Le candidat idéal devra avoir une solide expérience dans les ventes, le développement des affaires et la direction d'équipe, avec la capacité de stimuler la croissance de la clientèle et d'atteindre les objectifs commerciaux et financiers de l'entreprise.

DESCRIPTION DES TACHES :

1. Stratégie et exécution des ventes :

- Élaborer et mettre en œuvre des stratégies commerciales pour atteindre les objectifs régionaux.
- Identifier les opportunités d'expansion des parts de marché et assurer une croissance constante des ventes.

2. Développement commercial :

- Établir et entretenir des relations avec les principales parties prenantes, les clients et les partenaires.
- Identifier et capitaliser sur de nouvelles opportunités commerciales pour étendre la portée de l'entreprise.

3. Leadership et gestion d'équipe :

- Diriger, encadrer et motiver l'équipe de vente régionale pour atteindre les objectifs individuels et d'équipe.
- Organiser des sessions de formation régulières pour améliorer les compétences de l'équipe et la connaissance des produits.

4. Marketing et supervision financière :

- Collaborer avec les équipes marketing pour développer des stratégies promotionnelles adaptées à la région.
- Surveiller les performances financières régionales et aligner les objectifs commerciaux sur les objectifs financiers de l'entreprise.

5. Acquisition et fidélisation des clients :

- Élaborer des initiatives pour attirer de nouveaux clients tout en maintenant des relations solides avec les clients existants.
- Assurer un service client exceptionnel pour favoriser la fidélité et les partenariats à long terme.

6. Gestion des conflits et des décisions :

- Gérer les conflits entre clients et équipes de manière professionnelle pour assurer le bon déroulement des opérations.
- Prendre des décisions éclairées et opportunes qui s'alignent sur les objectifs stratégiques de l'entreprise.

7. Expansion et développement des succursales :

- Identifier les opportunités potentielles de développement sur de nouveaux marchés ou dans de nouvelles régions.
- Superviser l'établissement et la croissance de nouveaux bureaux ou opérations dans des zones désignées.

QUALIFICATION ET EXPERIENCE

- Bac+5 en administration des affaires, en marketing ou dans un domaine connexe (maîtrise de préférence).
- 5 à 10 ans d'expérience avérée en gestion des ventes ou en développement commercial.
- Excellente communication écrite et verbale.
- Maîtrise de la suite Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook)
- Capacité à traiter des informations sensibles avec discrétion.
- Gestion du temps et capacités multitâches.
- Maîtrise du Français et l'Anglais

Relations et Interactions (services et départements)

- Tous les départements

PROFIL

- Excellentes aptitudes en communication ;
- Solides compétences en leadership et en gestion d'équipe.
- Excellentes capacités de communication et interpersonnelles.
- Penseur stratégique avec d'excellentes compétences en prise de décision et en résolution de problèmes.
- Expérience en planification financière et en analyse de performance.

- Capacité avérée à gérer les conflits et à maintenir un environnement de travail positif.
- Connaissance des stratégies et outils marketing pour stimuler la croissance.
- Esprit d'initiative
- Compétences en résolution de problèmes
- Capable de travailler sous pression ;
- Être orienté sur les résultats ;

NB : Veuillez créer votre compte en joignant votre CV sur www.itmafrica.com ou en l'envoyant à l'adresse mail recrutement.kin@itmafrica.com

Date limite : 13/12/2024

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 frais.