

AVIS DE VACANCE DE POSTE Commerciale Expérimenté H/F

Référence de l'annonce :	N° 12152/24/12/PNW-KIN
Lieu de travail :	Kinshasa
Rapporte au :	Responsable directe
Poste à pourvoir :	1
Prise de poste :	Immédiate
Type de contrat :	Contrat à durée indéterminée (CDI)

Qui sommes-nous ?

Pay Network SARL est un cabinet de conseil RH spécialisé dans l'externalisation de la fonction de gestion du capital Humain dans son ensemble.

A ce titre, nous recrutons pour le compte de « **ACCENT MEDIA & TECHNOLOGY** ».

Description de société

La société Accent Media & Technology est un acteur majeur dans le domaine des transformations digitales et de la construction d'infrastructures technologiques, tant pour les entreprises privées que pour les administrations publiques. C'est dans ce contexte que Pay Network SARL recrute pour le compte d'ACCENT MEDIA & TECHNOLOGY, un **Commerciale Expérimenté H/F**.

À propos de Accent Média :

Basée à Kinshasa, **Accent Média & Technology** est un acteur incontournable dans le domaine des solutions audiovisuelles en République démocratique du Congo. Depuis sa création, leur mission est de fournir des équipements et des services de pointe pour répondre aux besoins des entreprises, institutions et particuliers dans la création, la diffusion et la gestion de contenu audiovisuel.

Offre de Accent Média & Technology :

- Une gamme complète de produits audiovisuels, incluant des écrans professionnels, des systèmes de sonorisation, des solutions de vidéoconférence et des outils de production multimédia.
- Des services d'accompagnement sur mesure, allant du conseil technique à l'installation et à la maintenance.
- Une expertise reconnue sur le marché grâce à une équipe d'ingénieurs et de commerciaux hautement qualifiés.

Pourquoi les rejoindre ?

Rejoindre Accent Média & Technology, c'est intégrer une entreprise innovante, en pleine croissance, où l'excellence et l'esprit d'équipe sont au cœur de notre culture. Ils offrent un cadre de travail stimulant avec des opportunités de développement professionnel et la possibilité de contribuer à des projets passionnants qui façonnent l'avenir des technologies audiovisuelles en Afrique centrale.

Objectif du poste :

Sous l'autorité directe du Commercial Senior le Commerciale Expérimenté aura pour mission de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise en identifiant de nouvelles opportunités commerciales, en gérant les relations avec les clients et en promouvant les produits et services de l'entreprise, ainsi que de faire de la prospection, développer la clientèle entreprises (PME & TPME) et administrations en tous lieux sur le territoire.

L'objectif principal du poste est de contribuer à la croissance d'Accent Média & Technology en développant un portefeuille de clients diversifiés. Vous serez chargé(e) d'assurer la vente des solutions audiovisuelles de l'entreprise, en proposant des produits et services adaptés aux besoins des clients. Vous travaillerez en collaboration avec les équipes internes pour garantir un suivi rigoureux des projets, renforcer la satisfaction client et atteindre les objectifs de chiffre d'affaires définis.

Résultats attendus :

- Atteindre les quotas de ventes mensuels et trimestriels ;
- Identifier et prospector de nouveaux clients ;
- Assurer un suivi efficace des contrats et des livraisons ;
- Maintenir des relations durables avec les clients ;

Responsabilités principales :

1. Développement Commerciale :

- Identifier et prospector activement de nouveaux clients dans les secteurs cibles afin d'élargir le portefeuille de l'entreprise ;
- Présenter et promouvoir les solutions audiovisuelles d'Accent Média & Technology auprès des clients, en mettant en avant leurs avantages et leur valeur ajoutée ;
- Négocier des contrats standards et assurer le suivi des commandes jusqu'à leur livraison ;
- Participer à des événements ou salons professionnels pour représenter l'entreprise et développer des opportunités commerciales ;
- Collaborer avec les équipes internes pour garantir la satisfaction client et fidéliser les clients existants ;
- Reporting : Établir des rapports réguliers à la hiérarchie sur l'activité commerciale, les prévisions de vente et les résultats obtenus (hebdomadaire ou mensuel) ;
- Rester en veille concurrentielle sur le marché et informer régulièrement la société de l'évolution de son environnement ;
- Organiser son temps de travail et ses déplacements en fonction d'objectifs commerciaux ;
- S'assurer de la satisfaction du client ;
- Accompagner les clients et prospects, de la prise de commande au suivi technique des installations ;

2. Gestion et Suivi Client :

- Approche proactive : Gère un portefeuille de clients existants et identifie des opportunités de croissance ;
- Relation client : Capable de bâtir des relations solides grâce à 3-5 ans d'expérience dans la vente B2B ou audiovisuelle ;
- Autonomie modérée : Effectue le suivi des ventes et des besoins des clients avec un soutien ponctuel de la hiérarchie ;

- Objectif : Maintenir la satisfaction client tout en développant de nouvelles opportunités commerciales ;
- Collaborer avec les équipes marketing et techniques pour garantir une offre cohérente et adaptée aux besoins du marché ;
- Veiller à la bonne réception des factures et du paiement des clients ;
- Suivre les éventuelles réclamations des clients, proposer des solutions, assurer l'interface entre le client et la société en cas de litige ;

3. Missions Financières :

- Chiffre d'affaires : Contribue directement à atteindre les objectifs de l'équipe commerciale sur une zone ou un segment ;
- Tâches principales : Préparer des devis, négocier des contrats standards et atteindre les KPI fixés (CA, nombre de ventes) ;
- Suivi budgétaire : Participe au suivi financier de ses propres ventes ;
- Participer activement au recouvrement des retards de paiement en lien avec le service comptabilité de la société ;
- Anticiper et informer la société des éventuelles défaillances des clients ;

Profil recherché :	Compétences :
<ul style="list-style-type: none"> • Formation : Diplôme en Gestion / Technicien supérieur ou ingénieur spécialisé dans un secteur informatique, électricité, technologique, etc.... (école de commerce ou université). • Expérience : Expérience requise : 3 à 5 ans d'expérience professionnelle (dans la vente, idéalement dans le secteur audiovisuel ou technologique, en commerce/marketing/vente/relation client). Exposition : A travaillé sur des cycles de vente courts à moyens avec une clientèle B2B diversifiée. Évolution professionnelle : Peut aspirer à évoluer vers un rôle senior à moyen terme; - Avoir un portefeuille client au préalable est un atout ; - Capacités d'analyse et de compréhension des besoins clients ; 	<p><u>Compétences techniques</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Prospection active et gestion de clients diversifiés ; • Négociations de contrats standards ; • Collaborer avec les équipes internes ; • Connaissance de son entreprise, de son fonctionnement interne (process de vente, méthode de vente outils ...) et de son positionnement ; • Maîtrise des techniques de vente et de négociation commerciale ; <p><u>Tempérament Commercial</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Force de conviction, assertivité et leadership pour gérer les négociations avec les clients et pour motiver ses commerciaux ; • Sens de l'initiative, proactivité et autonomie ; • Sens de la négociation ; • Naturel et mental gagnant, a la « niaque », esprit de conquête ; <p><u>Savoir-Être</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Aisance sociale et capacité à créer du lien avec ses clients ; • Écoute active et envie de comprendre pour trouver des solutions (problem solving) ; • Résistance au stress des objectifs et à la fatigue des déplacements ; • Persévérance et fiabilité ; • Excellentes capacités d'organisation et d'adaptation ;

Informations complémentaires :

Comment postuler

Si vous remplissez les conditions susmentionnées, veuillez envoyer votre CV accompagné d'une copie de votre pièce d'identité et de vos qualifications à l'adresse électronique présente : recruitment.drc@paynetwork.cd en mentionnant le numéro de référence du poste vacant (n° 12152/24/12/PNW-KIN) dans l'objet du courriel.

Pay Network n'acceptera pas les candidatures incomplètes ou celles de personnes de moins de 18 ans.

Pay Network encourage fortement les **candidatures féminines**.

DATE DE CLÔTURE : le 05/01/2025

Seuls les candidats sélectionnés seront contactés.



Chief HR Operations

www.paynetwork.cd

PAY NETWORK sarl – 124 Boulevard du 30 juin
(Immeuble R.R. House), Gombe, Kinshasa, RDC
Mobile +243 – 81 86 00 001 - paynetwork@paynetwork.cd
CD/KIN/RCCM14-B-4850- ID NAT 01-83-N48525Z
NIF A0804018C – CNSS 1005005800 – INPP 8581.00

[Retour à la liste](#)