



## RECRUTEMENT AU POSTE DE RESPONSABLE COMMERCIAL

ELICOM est une société commerciale, créée en 2008 en référence aux conditions socio-économiques et par la mise en commun des idées des jeunes qui ont décidé de tout faire pour se développer par leur savoir-faire /talents. Elle effectue ses missions à travers différents départements par le développement technologique et commercial.

Pour pouvoir continuer à mieux servir sa clientèle et atteindre ses objectifs, la société désire recruter un responsable commercial qui travaillera sous la supervision de la direction générale.

### **1. Mission**

- Elaborer, piloter et mettre en œuvre la politique commerciale propre à la société
- Identifier des cibles commerciales pertinentes pour la force commerciale et définir des objectifs individuels et/ou collectifs de développement du chiffre d'affaire.
- Déterminer la nature et les volumes des produits à lancer, maintenir ou abandonner.
- Définir les moyens adéquats pour développer l'offre de la société : structuration de la force de vente, outils d'aide à la vente, administration des ventes.
- Diriger et animer la force commerciale : accompagnement des commerciaux sur le terrain, mise en place de bonus/primes aux résultats, conseils réguliers sur l'approche commerciale et les messages à envoyer aux clients.
- Veiller au bon dimensionnement des équipes commerciales et recruter le cas échéant de nouveaux collaborateurs en fonctions des objectifs fixés par la société
- Analyser les remontées d'informations du terrain issues de la force commerciale, afin d'identifier les évolutions du marché et le positionnement de la société sur ce marché.
- Mener les négociations dans le cadre de référencements ou de signatures de nouveaux contrats de vente et de partenariat local et étranger.
- Suivre les résultats commerciaux individuels et collectifs, et valider l'atteinte des objectifs.
- Le suivi de l'efficacité du ou des stratégie(s) mis en applications par la société.
- La conception de stratégies de l'usage médias sociaux dans la publicité et promotion.
- Représenter la société dans des foires commerciales, des conférences et des réunions de vente organisés ou initiés par les différents partenaires
- En collaboration avec l'équipe sous sa supervision, être à mesure d'assurer au maximum la satisfaction de la clientèle
- Prévoir les actions de formation de la force de vente.
- Proposer des pistes d'actions et des plans de communication

### **2. Parcours professionnel**

- Avoir une expérience pratique prouvée :
  - d'au moins Cinq (5) ans dans la négociation des marchés
  - dans la conduite d'une stratégie commerciale
  - dans la gestion, et l'encadrement d'une équipe commerciale.
  - au moins une(1) année en interaction avec les partenaires locaux et étrangers
- Avoir des connaissances socio-économiques du pays.
- Avoir la capacité de rédiger correctement les rapports des travaux réalisés et compte rendus

### 3. Qualités requises

- Etre optimiste: acceptation de l'échec/remise en cause
- Etre persévérant et patient
- Etre résistant à la pression et au stress
- Avoir l'esprit de leadership
- Avoir sens organisationnel
- Avoir le sens de l'honnêteté
- Avoir le sens d'empathie
- Avoir une forte dose de persuasion et d'enthousiasme
- Avoir une capacité d'adaptation et d'écoute
- Avoir bon sens communication
- Avoir la capacité de mobiliser les énergies en interne
- Avoir l'âge compris entre 30ans et 45ans

### 4. Formation

- Avoir une formation universitaire de niveau licence ou master en marketing, commerce ou en Gestion et administration des entreprises.
- Maitrise de l'outil informatique (Word, Excel et PowerPoint, Outlook, utilisation de l'internet)
- Capacité orale et rédactionnelle en Kirundi, Français et Anglais

### 5. Documents exigés

- Une photocopie de sa carte nationale d'identité
- Une copie de diplôme certifiée conforme à l'originale
- Le curriculum vitae détaillé
- Les attestations de services rendus
- Extrait du casier judiciaire
- Photocopie du permis de conduire
- Tout autre document jugé intéressants et liée au poste

La durée du contrat est de deux (2) ans avec six (6) mois d'essai et avec possibilité de renouvellement. Les candidats présélectionnés seront contactés et les dossiers déposés ne seront pas remis. Pour toutes informations nécessaires, veuillez contacter numéro 22278603/ ou 75122222, ou par email : [info@elicom.bi](mailto:info@elicom.bi) ou [elicom1.bi@gmail.com](mailto:elicom1.bi@gmail.com)

La date limite des dépôts des dossiers est fixée au 21/06/2019 à la réception de la société ELICOM IMPRIMERIE sis à Bujumbura Rohero II, avenue de l'amitié, n°6.

Fait à Bujumbura le 28/05/2019

