

Responsable du Developpement Commercial

Tefon Human Ressources est à la recherche d'un Responsable du Développement Commercial pour améliorer la notoriété de notre marque et aider à stimuler notre croissance financière. Il s'agit d'une occasion passionnante de créer des plans d'action et des stratégies de vente qui nous aideront à atteindre nos initiatives de croissance - notamment l'acquisition de clients et l'optimisation de la clientèle.

Responsabilités du Responsable commerciale

- Réaliser des études de marché pour identifier de nouvelles opportunités commerciales et établir des stratégies pour les saisir.
- Créer et améliorer les propositions pour les clients existants et nouveaux.
- Créer des alliances stratégiques entre des entreprises similaires dans le secteur/territoire.
- Etudier les tendances commerciales ou économiques et recommander de nouvelles stratégies de croissance viables
- Promouvoir la visibilité de l'entreprise en participant à des séminaires, des événements et d'autres réunions du secteur, le cas échéant.
- Développer et maintenir des relations à long terme avec les clients
- Développer une stratégie de vente et de marketing pour créer des campagnes et un pipeline de vente.
- Négocier les prix avec les clients
- Réaliser des prévisions (budget) et des analyses des ventes et présenter les résultats à la direction générale et au conseil d'administration.
- Former les membres de l'équipe et, le cas échéant, organiser une formation externe.
- Représenter TEFON à l'extérieur, en promouvant ainsi les valeurs de l'entreprise et en préservant la confidentialité des informations.

Compétences et qualifications du Responsable commercial

- 4-5 ans dans un rôle de marketing, de développement commercial ou de vente.
- Bonne maîtrise de Français et Anglais
- Une maîtrise dans un domaine de l'administration des affaires.
- Excellentes compétences en matière de rédaction, de négociation et de communication
- Solides compétences interpersonnelles et capacité à établir des relations avec les clients.
- Compétences avérées en matière de leadership et capacité à gérer une équipe
- Connaissance approfondie du code du travail camerounais et des autres conventions du travail.

- Connaissance approfondie des principales plateformes de réseaux sociaux
- Compétence en marketing numérique

Tous les candidats intéressés doivent soumettre un CV et une lettre de motivation a:

tefonhr@tefonservices.com/www.tefonservices.com au plus tard le 10 of Janvier2022.

Le poste est ouvert aux candidats internes et externes

