

AVIS DE RECRUTEMENT N°002/RH/KLZ/JANVIER 2020 INTERNE/EXTERNE

La Société ITM Sarl recrute **Responsable commercial**

Titre du poste : Responsable commercial
Localisation : Kolwezi
Nombre de poste à pourvoir : 1
Nature du contrat : CDI
Classification : Maitrise
Mission : L'atteinte des objectifs définis et développer l'image de marque de l'entreprise par tous les moyens mis en place.
Fonctions essentielles et responsabilités principales : <ul style="list-style-type: none">• Supervise et oriente l'ensemble des activités commerciales de la Région ;• Organise les études du marché et la veille concurrentielle ;• Développe le chiffre d'affaires en augmentant la productivité ;• Participe à l'élaboration et met en œuvre la stratégie commerciale de son unité, ou de la zone dont il s'occupe et a la responsabilité de la conduire ;• Il a aussi la fonction d'acquisition ; de fidélisation et de développement des marchés ;• Crée de nouveaux marchés et travaille sur la notoriété et l'image de l'entreprise ;• Innove dans le développement des services avec la vision d'accroître le chiffre d'affaires ;• Analyse et développe les services ;• Comprend les contraintes du marché et des clients. Cela lui permet de proposer à la hiérarchie des actions de développement et d'ajustement de son offre ;• Veille à la fidélisation des clients en les mettant au centre du business (suivi de la qualité des services) ;• Applique les outils de reporting existants,• Il gère le brand, coordonne les outils de communication : présent sur les salons, les événements et activités B2B ;• Suspecte, prospecte, acquière, développe et fidélise son portefeuille.• Visite les clients en one-to-one, maintien le suivi et travaille à l'acquisition des nouveaux clients.• Organise un planning pour accompagnement des délégués commerciaux

Autres fonctions et responsabilités possibles:

- Généralement il va exécuter les tâches suivantes :
Recherche permanente et régulière des opportunités : offres de services, soumissions aux appels d'offres, organiser et mettre en place les projets pour le développement du Business
- Contact permanent avec les clients ;
- Rédiger de rapports sur les ventes et visites : journalier, hebdomadaire et mensuel ;
- Gère un portefeuille varié des prospects et clients ;
- Responsable de la réalisation objectifs de l'entreprise ;
- Organiser les réunions et faire un compte rendu

- Organiser les activités B2B

Profil (Connaissances, habiletés, certificat et expérience)

- ❖ Doit être de nationalité congolaise,
- ❖ Parler le mandarin, parler couramment le français et la connaissance de l'anglais (un atout),.
- ❖ Titulaire d'un diplôme d'études supérieures
- ❖ Avoir au moins 3 ans d'expérience dans le domaine,
- ❖ Mener des négociations de haut niveau,
- ❖ Maîtrise de l'outil informatique
- ❖ Formations dans la vente
- ❖ Bonne capacité à communiquer
- ❖ Avoir une connaissance dans la vente aux entreprises et organismes ;
- ❖ Détenir un bon carnet d'adresse ;

Atouts

- Proactive, goût du défi et résultat orienter,
- Sens du relationnel
- Bon sens de l'organisation et multi-tâches
- Esprit de décision et de logique
- Capacités à privilégier une action et capable de travailler sous pression
- Autonome et rigoureux dans le travail
- Capacité d'analyse des marchés

NB : Veuillez déposer votre CV, lettre de demande d'emploi, lettre de motivation, attestation de services rendus, copie de la carte d'identité, au bureau ITM sise avenue Kamina numéro 1626 Q/Mutochi C/Manika ou envoyer à l'adresse : recrutement@itmafrica.com ou kolwezi@itmafrica.com

LES CANDIDATURES FEMININES SONT VIVEMENT ENCOURAGEES

Date limite de candidature : 30 Janvier 2020

ITM porte à la connaissance de tous ses candidats que tout recrutement est gratuit c'est-à-dire sans aucun frais.

Fait à Kolwezi, le 10/01/2020.

VISA ONEM

DEPARTEMENT DE RECRUTEMENT