

Jeune PME opérant dans le domaine de l'énergie électrique, l'énergie solaire et les technologies associées (études, fourniture, installation, maintenance), cherche un Responsable commercial et Marketing.

▪ Mission de l'emploi

Sous le contrôle de la direction générale, le titulaire du poste est chargé de : Définir, animer, appliquer et faire appliquer la stratégie marketing et commerciale conformément aux objectifs afin d'optimiser la rentabilité de l'entreprise.

1. ACTIVITES DE MANAGEMENT

- Encadrer et réaliser le suivi commercial des équipes en utilisant les outils propres à la fonction commerciale et en suivant les procédures de gestion des ressources humaines ;
- Créer et entretenir des relations d'échanges, de confiance et de partenariat avec les clients, les fournisseurs et les autres structures internes) ;
- Compiler et présenter l'information lors de réunions éditoriales et commerciales ;
- Assurer une veille concurrentielle ;
- Superviser la communication commerciale.

2. ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES

- Elaborer une stratégie et un plan d'action marketing ;
- Mettre en œuvre la stratégie d'accroissement du chiffre d'affaires de l'entreprise ;
- Prospecter de nouveaux clients potentiels ;
- Participer à l'élaboration des propositions d'offres technico-commerciales.

▪ Profil du poste

- Niveau(x) : BAC+5
- Expérience : 3 ans et plus

a) Connaissances

Ce poste requiert de bonnes connaissances en :

- Indicateurs de performance et tableaux de bord ;
- Vision, objectifs et stratégie ;
- Élaboration de plans d'actions ;
- Chaîne de valeur et valeur ajoutée ;

- Analyse stratégique (SWOT).

La pratique de l'informatique et la maîtrise des outils numériques de communication (internet LinkedIn, Facebook, ...) sont une nécessité à ce poste.

b) Formations

BAC+3/5 en gestion commerciale, marketing ou vente.

La maîtrise de l'anglais sera un atout important

c) Expériences professionnelles

Une expérience réussie d'au moins (03) années en marketing et commerce un avantage.

d) Qualités requises

- Bonne présentation et bonne élocution ;
- Aisance relationnelle et sens du contact ;
- Sens de l'écoute et de la communication ;
- Être force de proposition et avoir une vision stratégique ;
- Aptitudes commerciales et sens de la négociation ;
- Capacité à travailler sous pression ;
- Sens de l'organisation et de rigueur, et souplesse ;
- Capacité à travailler de manière autonome et orientée résultats ;
- Bonne connaissance du pack office ;
- Bonne connaissance des outils CRM et de Reporting ;
- Avoir le permis de conduire et savoir conduire.

e) Rémunération & conditions de travail :

- Rémunération fixe
- Prime de vente proportionnelle au volume des ventes
- Véhicule de fonction

Pour Postuler, envoyez votre candidature à recrutement@bluex-group.com

Documents requis :

- CV
- Lettre de motivation
- Prétention salariale