

# **RECRUTE DES INGENIEURS COMMERCIAUX H/F**

## **FICHE DE POSTE**

**Titulaire du poste** : Ingénieur Commercial

**Nature et durée du poste** : CDI

**Direction d'affectation** : Direction commerciale

**Date de démarrage** : Décembre 2022

### **Missions :**

- S'impliquer fortement dans la croissance commerciale de l'entreprise en assurant un travail de prospection et de développement du réseau de distribution de la Société ;
- Animer son réseau avec le souci permanent de renforcer l'offre commerciale et d'optimiser l'offre technique ;
- Apporter également son expertise technique en soutien dans la gestion des offres commerciales ;
- Commercialiser les produits et services de SENUM SA ;
- Participer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise dans l'univers du numérique ;
- Exécuter le plan d'actions commerciales définit, la fixation des objectifs de performances et la priorisation des actions ;
- Redynamiser les partenariats existants sur le plan national, auprès des gouvernements et des institutions ;
- Elargir le périmètre de partenariat sur toute l'étendue du territoire national ;
- Participer aux offres de services SENUM SA à l'international.

### **Activités courantes:**

- Utiliser son expertise technique pour répondre aux clients en assurant une qualité de service optimale ;
- Participer aux activités commerciales de l'entreprise : veille stratégique et concurrentielle, plans d'actions commerciales, élaboration de l'offre de biens et services
- Apporter des solutions adaptées et sur mesure aux clients ;
- Assurer la gestion et le développement du portefeuille de la clientèle ;
- Développer le capital relationnel public et privé national;
- Développer des opportunités de croissance ;
- Fidéliser le portefeuille clients ;
- Participer à la réponse aux appels d'offres ;
- Établir des offres commerciales adaptées (faisabilité, planning et coût) ;
- Négocier les conditions commerciales de vente ;
- Transmettre les données sur les modalités techniques et commerciales (prix, délais de livraison, conditions de paiement,) aux clients ;
- Assurer une assistance technique et commerciale des partenaires selon leur demande (information technique et commerciale, suivi d'affaires ou de dossiers, appui au backoffice pour le suivi des commandes importantes) ;
- Mettre à jour les fiches clients et opportunités d'affaires dans l'outil CRM;
- Faire une veille économique sur le marché (suivre l'actualité des clients et prospects) afin de détecter les menaces et les opportunités commerciales ;
- Assurer le " reporting " hebdomadaire des activités auprès du top management.

### **Compétences et aptitudes requises pour le poste :**

- Maîtrise des principaux logiciels bureautiques, notamment de traitement de texte et de présentation (pack Office, CRM...) ;
- Excellentes qualités rédactionnelles, relationnelles et de communication ;
- Qualités d'écoute pour comprendre les besoins des clients et des prospects ;
- Qualités d'organisation afin de définir les priorités d'action ;
- Persévérance et bonne résistance au stress ;
- Flexibilité et disponibilité ;
- Force de conviction et d'argumentation ;
- Maîtrise de l'anglais technique.

### **Diplôme et domaine de formation requis :**

- Formation Niveau Bac + 5 souhaité et Parcours Ingénieur technico-commercial,

### **Nombre d'années d'expériences professionnelles :**

- 5 ans d'expérience dans le domaine de la commercialisation de produits et services informatiques

### **Qualités personnelles requises :**

- Sens de la communication ;
- Sens de la négociation ;
- Sens de l'initiative et de l'innovation ;
- Force de propositions et de solutions.

### **Liens Fonctionnels :**

Dans le cadre de ses missions, il interagit de façon permanente avec :

- Les directions techniques
- Le directeur commercial

### **Moyens mis à la disposition de l'agent :**

- Ordinateur fixe
- Ordinateur portable
- Catalogue de services

### **Liens Externes/Extérieurs :**

- Les Partenaires publics
- Les Partenaires privés nationaux

Le dossier de candidature (CV avec 2 références et lettre de motivation adressé au Directeur Général) doit être déposé au plus tard le 21 novembre 2022 à 17h, au siège de Sénégal Numérique SA, sis au Technopole, à Dakar, BP : 6944, Dakar Etoile ou envoyé par email à [dch@senegalnumeriquesa.sn](mailto:dch@senegalnumeriquesa.sn)

**Seuls les candidats présélectionnés seront contactés pour la suite du processus.**