

PEOPLE DEVELOPMENT (www.peopledev.net) recherche un Sales Executive / Business Developer.
Poste basé au Senegal.

SALE EXECUTIVE /BUSINESS DEVELOPER - DAKAR

I. Mission

Notre client, start-up du secteur, en capitalisant sur son expertise du e-commerce et sur les besoins de ses annonceurs, a lancé des Solutions qui révolutionnent son secteur.
Pour accompagner sa croissance et le développement de ces solutions radicalement novatrices, nous recherchons un(e) Sales Executive passionné(e) par le web et les nouvelles technologies.

II. Principales responsabilités

Au sein de notre équipe Sales, vous serez en charge :

- d'identifier, prospector et recruter des marchands pour le programme que nous proposons,
- de développer de nouveaux partenariats publicitaires,
- d'atteindre les objectifs de revenus et les KPI Sales,
- de négocier les accords commerciaux,
- de gérer le « pipeline management » et le reporting de votre activité,
- de collaborer et échanger avec les autres départements (Marketing, Produit, Support) en vue d'améliorer nos produits et nos services,
- de faire l'évangélisation de notre société et de ses produits sur le terrain (Salons, Conférences).

III. Profil

- Ecole de Commerce ou formation universitaire supérieure (bac+4/5),
- Au moins 4 ans d'expérience sur un poste équivalent,
- Solide compréhension du monde du e-commerce et des problématiques de webmarketing (CPC, CPM, CPA, RTB, re-targeting, ...),
- Facilité à présenter des produits et modèles on-line sophistiqués,
- A l'aise avec les interlocuteurs du Top Management et sur des budgets T1,

- Bon communicant et excellente présentation,
- Aptitude à convaincre et à influencer,
- Orienté(e) résultat, ambitieux et motivé par les performances,
- Rigoureux, à l'aise avec le data reporting et les analyses chiffrées,
- Capacité à travailler en transverse dans l'organisation.

POSTULER

- Envoyer votre CV actualisé et une lettre de motivation (3 pages maximum)
- Rappelez : i) le titre du poste dans votre CV et lettre de motivation ii) votre disponibilité, iii) votre rémunération actuelle et souhaitée, iv) 3 références professionnelles avec leurs contacts (tel et email).

Les candidatures sont à transmettre **avant le 15 avril 2017** à info@peopledev.net

En raison du nombre de candidatures attendues, seuls les candidatures présélectionnées seront contactées.

