



Recrutement • Emploi • Formation en Afrique

Le cabinet PEOPLE DEVELOPMENT (www.peopledev.net) recherche 1 collaborateur engagé et motivé pour booster l'activité vente automobile d'un leader de l'équipement industriel et automobile de ses clients.

Poste basé à Dakar, et reportant à un Directeur de l'activité automobile.

CHEF DE VENTE, SECTEUR AUTOMOBILE

Mission

Accroître les revenus, les parts de marché et la rentabilité à un rythme soutenu, dans un contexte où les enjeux se situent dans la reconquête de clients, le renouvellement du portefeuille client et la mise en oeuvre de stratégie de pénétration de nouveaux marchés.

Contribuer au recrutement et développement des talents de l'équipe commerciale

Principales responsabilités et activités

- * Mettre en place une équipe efficace et la faire grandir
- * Créer un environnement de travail positif et l'esprit d'équipe à tous les niveaux
- * S'assurer que tous les membres de l'équipe représentent l'entreprise de la meilleure façon
- * S'assurer de la maîtrise l'ensemble des processus commerciaux et leur bonne application au meilleur service des client
- * Planifier et coordonner la mise en oeuvre de plans d'affaires et la pénétration de nouveaux marchés, et canaux de distribution
- * Développer et élargir la base de clients
- * Gérer l'ensemble des activités dans le système de CRM en place (prospection, qualification, gestion des opportunités, reporting, mise à jour...)
- * Elaborer et exécuter la stratégie de différenciation et de pénétration pour attirer la clientèle et maintenir la concurrence à distance
- * Etablir et développer une relation personnelle avec les 20 clients les plus importants et monitorer le service le meilleur à ces comptes clés
- * Suivre et évaluer les activités et les produits de la concurrence
- * Recouvrement des créances
- * Respecter et veiller au strict respect des procédures commerciales en matière de gestion du personnel et administration des ventes
- * Optimiser l'usage des moyens et soutenir les valeurs de l'entreprise

Profil

- * Formation supérieure commerciale
- * 7 à 15 ans d'expérience en vente (automobile, équipement, ou secteurs connexes)
- * Expérience de participation et de gestion à des projets de transformation
- * Habileté supérieures de communication et de présentation auprès d'interlocuteurs et décideurs de haut niveau
- * Orienté résultat et capacité à fixer et monitorer l'atteinte d'objectif de collaborateurs
- * Solide portefeuille client est un plus
- * Solide expérience de management d'équipe
- * Grande capacité d'adaptation
- * Résistance au stress

POUR POSTULER

Candidatures à adresser avant le 20 juin 2018, à info@peopledev.net

En raison du nombre important de candidatures attendues, seuls les candidats présélectionnés seront contactés.