

| | |
|--------------------------------|--|
| Entreprise : | MOJA TECHNOLOGIES |
| Localisation du poste : | Cocody Riviera Palmeraie, rue Ministre |
| Intitulé du poste : | Responsable vente et marketing |
| Validité de l'offre : | |

RESUME DE L'ACTIVITE

En tant que Responsable vente et marketing, vous contribuerez au sein de l'équipe de Moja Technologie Canada et Côte d'Ivoire, à :

- 1- Développer, mettre en œuvre et effectuer le suivi des plans de marketing et des stratégies de vente pour l'atteinte des objectifs d'affaires
- 2- Planifier, organiser, diriger, contrôler et évaluer la conception, le développement et la mise à jour des sites Internet et Intranet pour gérer la présence de l'entreprise en ligne, y compris les relations publiques, les communications, les activités commerciales et la gestion des médias sociaux.
- 3- Mettre sur pied des stratégies de communication et des programmes d'information; faire la publicité pour annoncer des activités et des événements et s'occupent des relations avec les médias.
- 4- Planifier, diriger et évaluer les activités du service des ventes.
- 5- Maintenir et améliorer les relations commerciales avec les clients actuels;
- 6- Déterminer quels sont les clients éventuels et les solliciter;
- 7- Évaluer les besoins et les ressources des clients, recommander et assister dans la sélection des biens et services appropriés et négocier les prix ou autres termes de vente;
- 8- Rédiger des présentations, propositions ou autres matériels de vente afin de démontrer les avantages de l'utilisation du bien ou du service;
- 9- Évaluer les coûts d'installation et d'entretien du matériel ou du service;
- 10- Rédiger et administrer les contrats de vente et maintenir un registre des clients ;
- 11- Communiquer avec les clients, après la vente, pour résoudre les problèmes et assurer un suivi;
- 12- Développer et maintenir des connaissances techniques sur les produits et les services afin d'en expliquer les caractéristiques aux clients et de répondre à leurs questions ;
- 13- Analyser l'état du marché et les activités des concurrents et rester à l'affût des marchés émergents et des tendances ;
- 14- Surveiller, s'il y a lieu, le travail d'autres vendeurs-spécialistes et des membres du personnel technique.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

5 années d'expérience pertinentes dans un poste similaire

DIPLOMES REQUIS

Niveau de base : BAC +5 ou équivalent en école de commerce/management, de gestion (de l'entreprise) ou de marketing

COMPETENCES

| | |
|---------------------|--|
| SAVOIR | <ol style="list-style-type: none">1- Maîtrise des techniques de vente2- Savoir déterminer les objectifs stratégiques de vente3- Maîtrise de la navigation web et des médias sociaux4- Maîtrise des procédures d'appels d'offres5- Connaissances Financières et Juridiques6- Maîtriser les logiciels de suivi des clients (CRM)7- Connaissances linguistiques : très bonne maîtrise du français et de l'anglais |
| SAVOIR FAIRE | <ol style="list-style-type: none">1- Service à la clientèle2- Avoir une bonne capacité d'analyse et de synthèse3- Bonne maîtrise de l'expression écrite et orale4- Solides compétences en matière d'analyse et de résolution de problèmes.5- Doit être capable de prendre des initiatives, mais aussi de suivre un plan et de bien travailler au sein d'une équipe. |
| SAVOIR ETRE | <ol style="list-style-type: none">1- Être ponctuel, disponible, rigoureux, précis, méthodique, curieux2- Avoir une bonne capacité relationnelle3- Aptitude à la communication4- Travailler en équipe5- Réactivité et disponibilité6- Être créatif et avoir l'esprit d'innovation |