

**MAT CONSULTING & ADVISORY SARLU RECRUTE POUR MOUNA GROUP TECHNOLOGY  
S.A.**

**FICHE DE POSTE : RESPONSABLE DES VENTES,**

**POSITIONNEMENT**

	<b>Hiérarchique</b>	<b>Fonctionnel</b>
<b>POSTE N+1</b>	<b>DC</b>	<b>DC/DGA</b>

Sous la supervision du Directeur Commercial, le Directeur des Ventes participe à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise. Son activité consiste en sa mise en œuvre sur le terrain. Il est responsable de l'opérationnalisation des moyens permettant d'atteindre les objectifs commerciaux. Pour ce faire, il motive, gère et anime la force de vente et les vendeurs qui travaillent sous sa responsabilité. Il assure le suivi des opérations de vente et propose des réajustements afin d'optimiser le chiffre d'affaires.

**MISSIONS**

- Met en œuvre et réalise, dans son secteur géographique et dans son domaine (type de marché, de produit, de clientèle), la politique commerciale définie par ou avec la direction.
- Est responsable de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour les différentes unités (réseaux commerciaux, agences...).
- Anime, organise, coordonne, gère et contrôle l'activité et le suivi de la force de vente afin d'optimiser les résultats et la fidélisation du portefeuille clients (avec le chargé des relations clientèles).
- Analyse les résultats et prend les mesures correctives nécessaires.
- Négocie avec les clients en commun accord avec le Directeur Commercial.
- Assure la gestion stratégique et opérationnelle des Agences Commerciales de l'Entreprise.
- Participe à la formation des commerciaux.
- Effectuer mensuellement la revue des contrats individuels de performance de son staff et mettre en place des actions correctives pour les cas de non satisfaction.

**ACTIVITÉS OPERATIONNELLES**

- Prépare un plan de ventes et marketing :
- Etude de marché, prix, promotion/publicité, distribution, communication, etc.
- Dirige les stratégies de marketing de l'établissement en fonction des plans de développement établis.
- Gère la mise en œuvre des politiques, programme et activité du service des ventes.
- Coordonne et supervise le travail de l'équipe de vente.
- Analyse les rapports de vente.
- S'assure de la satisfaction de la clientèle pendant et après la prestation du service.

**PRINCIPALES RELATIONS DE TRAVAIL**

Interne :	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Direction Générale (DGA)</li> <li>▪ DC-DPPT-DO-DSI-DSD-DAF-Audit/Contrôle de Gestion - RH</li> </ul>
Externe :	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Clients / Grands comptes</li> <li>▪ Partenaires Techniques, Commerciaux, Entreprises, Particuliers.</li> </ul>

## FORMATION & EXPERIENCES SOUHAITÉES

- Diplôme d'école de commerce.
- Master ou diplôme Bac+5 en techniques de ventes et commercialisation.
- 3 ans d'expérience minimum.
- Connaissances liées aux analyses de marché, aux analyses de clientèles, à la connaissance des réseaux de distribution, de la publicité, des médias de masse et des médias sociaux.
- Connaissance des principes de base de la gestion et des systèmes informatiques pertinents.

## COMPETENCES REQUISES

### SAVOIR & SAVOIR FAIRE

- Doit avoir d'excellentes capacités de management.
- Doit être un bon négociateur.
- Doit maîtriser parfaitement l'expression orale et écrite.
- Doit maîtriser la langue anglaise.
- Doit avoir des capacités de décision.
- Bonne connaissance des outils informatiques.
- Savoir utiliser les logiciels du pack Office (y compris les fonctions avancées pour minimiser les pertes de temps).
- Bonne connaissance de l'environnement Stratégie/Telecom.
- Disposer des aptitudes en gestion de projet.
- Bonne connaissance des métiers de l'entreprise et des besoins des utilisateurs.
- Capacité à rédiger des rapports, supports de formation, cahiers des charges.

### SAVOIR ÊTRE

- Avoir un sens aigu de l'écoute.
- Rigueur et organisation.
- Être énergique.
- Avoir un sens relationnel et pédagogique.
- Faire preuve de ténacité et d'autonomie.
- Esprit critique, Patient et calme,
- Excellentes techniques de communication.
- Aptitude à travailler sous pression avoir un bon relationnel.
- Aptitude à analyser les problèmes et à y trouver des solutions.
- Être organisé et savoir gérer son temps de travail.

## COMMENT POSTULER

Envoyez CV + Lettre de motivation à : [MATMCA.LBY@gmail.com](mailto:MATMCA.LBY@gmail.com) avant le 30 janvier 2024 à 23h59.

Pour augmenter vos chances n'attendez pas le dernier jour pour postuler.

Seul(e)s les candidat(e)s présélectionné(e)s seront contacté(e)s.