

(01) UN BUSINESS DEVELOPER (H/F)

MISSION PRINCIPALE

Le Business Developer (H/F) a pour mission principale de trouver de nouveaux leviers de croissance au sein de la CRRH-UEMOA. Sous la supervision du Directeur Commercial, il est chargé de développer un volume d'affaires. Il identifie et exploite des opportunités commerciales et des besoins potentiels et négocie auprès de ses prospects et clients actifs pour mettre en œuvre des nouveaux projets de croissance.

TACHES ET RESPONSABILITES

Elaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale

- Participer à la définition de la stratégie commerciale de la CRRH-UEMOA ;
- Concevoir et produire des outils d'aide à la vente ;
- Concevoir et piloter des événements visant à optimiser la visibilité de l'offre et des produits/services ;
- Etudier l'ensemble des services internes (opérations juridique, financier, administratif...) pour bien connaître les process internes.

Identifier les opportunités d'affaires par rapport à l'activité de refinancement des banques et SFD et aux nouvelles activités

- Prospecter et identifier les opportunités de croissance : alliance, partenariats stratégiques... ;
- Définir des propositions commerciales adaptées, organiser des rendez-vous commerciaux ;
- Aller à la rencontre des nouveaux clients potentiels du marché en utilisant les ressources élaborées en amont pour les cibler ;
- Etudier avec les nouveaux clients potentiels les possibilités de développement sur les court, moyen et long termes ;
- S'assurer de la bonne relation entre les clients et l'entreprise, se rendre disponible pour eux le temps que la relation de confiance s'établisse.

Développer et entretenir les relations clients

- Mettre en place une base de données Clients ;
- Recueillir les informations utiles à partir des données des clients ;
- Suivre, identifier et ajouter des prospects qualifiés au pipeline de ventes ;
- Recueillir le retour des clients sur les propositions de l'entreprise ;
- Fédérer les équipes pour mieux écouter les clients et mieux les servir ;
- Piloter le processus de vente de bout en bout.

Négocier les conditions contractuelles avec les clients et communiquer avec les parties prenantes

- Mener les négociations commerciales en étroite collaboration avec les équipes internes en prenant en compte les différentes évolutions du modèle d'affaires.
- Piloter les projets de développement

- Fidéliser les clients pour que ceux-ci s'intègrent à la stratégie de développement à moyen et long terme ;
- S'assurer de la pérennité du business plan ; suivre pendant les premières années le développement du nouveau marché ou de la nouvelle gamme de produits pour s'assurer son intégration totale au sein de l'entreprise.

PROFIL

Qualification

Le/la candidat(e) au poste devrait avoir les qualifications suivantes et justifier de l'expérience professionnelle telle que décrite ci-après :

- Avoir au moins un bac+5 (Master 2) en gestion ou en finance, ou tout autre diplôme équivalent ;
- Disposer d'une expérience d'au moins dix (10) ans dont cinq (05) ans en tant que Business Developer dans un environnement bancaire ou dans un établissement financier.

Compétences et aptitudes requises

- Avoir de solides compétences en communication écrite et verbale ;
- Avoir des bases solides en finance et une bonne connaissance du secteur bancaire ;
- Avoir une bonne maîtrise de la négociation commerciale et des techniques de vente ;
- Être capable d'élaborer des documents de présentation commerciale et faire des présentations devant les clients ;
- Qualités relationnelles ;
- Aptitudes commerciales et sens de la négociation ;
- Sens de l'écoute et communication ;
- Sens relationnel aigu et esprit d'équipe ;
- Rigueur dans le recueil et le traitement des données ;
- Esprit de synthèse et d'analyse ;
- Organisation et suivi de projet ;
- Avoir un bon carnet d'adresse (banques et SFD de l'UEMOA) ;
- Force de proposition de conviction.

La candidature est ouverte à tous les ressortissants des pays membres de l'UEMOA.

Merci d'adresser votre **dossier de candidature** composé d'une **lettre de motivation** et d'un **Curriculum Vitae détaillé** à l'adresse suivante :

recrutement@conseils-reunis-togo.com

Au plus tard le 14 Mai 2023 à 18h00 GMT

Pour tout renseignement complémentaire, contacter le (+228) 70 02 02 20