

## APPEL A CANDIDATURES

### Business Developer (Chargé de l'Acquisition Broadband & de l'Animation Trade)

FICHE DE POSTE	
Supérieur hiérarchique	DVC/DAICT
Relation fonctionnelle	Toutes les Directions support (DMCM, DFCEP, DMM, DRH, DRSI, DRJ, DSTQ, DEO, DSE)
MISSIONS DU POSTE	
<ul style="list-style-type: none"><li>Garantir la visibilité maximale de la marque sur le marché et assurer sa meilleure représentation dans tous les points de vente et de service en cohérence avec la mission, le positionnement, la personnalité et les normes de qualité de Celtiis.</li><li>Participer à la stratégie d'animation locale de sa zone et à sa mise en œuvre dans les délais.</li><li>Soutenir les activités de la vente Broadband (FTHH, Pocket &amp; Flybox) et de trade marketing dans la région en assurant une visibilité constante de la marque, des informations sur les produits et services.</li><li>Piloter la force de vente dédiée à l'acquisition par le développement des performances grâce à la mise en place d'un reporting afin de faciliter le suivi des performances de commerciaux et de PVT (<b>Partenaires Vente Terrain</b>).</li><li>Développer les ventes Broadband dans sa zone à travers des actions d'animation terrain efficaces et efficientes.</li><li>S'assurer de la déclinaison sur le terrain de la roadmap d'animation validée.</li><li>Être garant de la gestion correcte et optimale du budget d'animation et des outils mis à sa disposition.</li></ul>	
PRINCIPALES ACTIVITES	
Sous la responsabilité du chef de Zone, le Business Développeur sera chargé de :	
<b>ACTIVITE TRADE</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Coordonner avec les équipes régionales et les Celtiis Boosters le déploiement du merchandising, conformément à la stratégie de vente au détail ;</li><li>Être très présent sur le terrain pour animer et vendre les produits Broadband de la SBIN ;</li><li>Elaborer une roadmap trimestrielle des animations terrain de sa zone et veiller à son respect ;</li><li>Assurer des animations dans les marchés ou points stratégiques de sa zone à travers des équipes conquérantes ;</li></ul>	

- Veiller à l'animation systématique des nouveaux sites techniques mis en service ;
- Assurer l'animation terrain pour les PMS, PVT, boutiques et franchises de sa zone ;
- Mettre en place des équipes d'animations dans toutes les grandes villes de sa zone et les coacher (VTM, ARs, etc.) : recrutement, formation et suivi ;
- Contrôler la prise en charge des clients par les équipes ;
- Participer activement aux actions d'animations lors des grands événements ;
- Identifier les événements socio culturels de sa zone et assurer une animation efficace ;
- Elaborer des bilans des animations en intégrant les ventes réalisées, le budget dépensé, l'analyse des résultats et les PA associés ainsi que les remontées terrain et veille (Clients, partenaires, concurrence, etc...);
- Exploiter les données Géomarketing et définir systématiquement des plans d'actions correctifs ;
- Gérer la logistique, le budget et les outils d'animation mis à sa disposition : véhicule, tentes, sono, etc. ;
- S'assurer du bon état avant et après chaque animation du matériel d'animation ;
- Remonter tout dysfonctionnement sur le matériel et suivre la remise en état de marche correcte éventuellement ;
- Aider à atteindre l'objectif régional des indicateurs clés tels que le parc actif, revenus, part de marché, utilisateurs Data, revenus Data, utilisateurs Voix, revenus Voix et C'Cash ;
- Coordonner avec les régions pour identifier les besoins spécifiques, dans les zones localisées ;
- Apporter sa contribution à la réalisation de la charte branding PDV et assurer son déploiement ;
- Suivi régulier, de la présence de la marque sur le marché régional ;
- Réaliser l'état des lieux périodiques sur les points de ventes, les emplacements des supports-média par rapport à la population, la présence des concurrents pour identifier les actions ;
- Coordonner au sein de la région la gestion des stocks de matériel PLV, de goodies pour en assurer une disponibilité constante afin de soutenir, les activités de vente et de marketing ;
- Assurer la campagne régionale et promotionnelle d'activations terrain sur les produits Broadband ;
- Définir en accord avec le Responsable Région, les éventuels mécanismes de communication directe et interactives (actions de ville, roadshows, démos produits spot) pour activer les campagnes marketing régionales afin de donner, plus d'impact aux lancements et promos produits ;
- Identifier et déployer de petits parrainages et événements locaux à fort impact pour un bon positionnement de la marque ;
- Participer ou élaborer, des modules de formations pour les nouveaux produits et services aux vendeurs et autres acteurs de la chaîne de distribution ;
- Fournir des rapports hebdomadaires sur l'état du marché avec des détails sur l'activité des concurrents et comment cela affecte les performances commerciales de la région ;

**ACTIVITE VENTE BROADBAND**

- **Gestion de la force de vente acquisition** : Acquérir de nouveaux VTM, Point de vente Recruteurs, Kiosques ;
- S'assurer d'une parfaite compréhension et assimilation, du plan de commissionnement sur acquisition Broadband, de tous les acteurs de la chaine de distribution ;
- Assurer le recrutement, la formation, la sensibilisation et la motivation de la force de vente ;
- Être garant, d'un recrutement à la fois en quantité et surtout en qualité des clients par les acteurs de la chaine de distribution pour entretenir le parc actif (réveil dormants & nouvelles acquisitions) ;
- Être orienté, vers une convergence des attributions des PDV pour garantir, une proximité avec les clients, une accessibilité à nos offres et services et donc une bonne expérience client (PVT/VTM = vente d'abonnement + Activation forfait + SAV) ;
- **Reporting et plan d'actions** : Suivre quotidiennement les performances acquisition des VTM, VTM, PMS et proposer des plans d'actions et d'animations clés pour l'atteinte des objectifs sur les indicateurs de recrutement de nouveaux clients FTTH, Pocket et Flybox ;
- Etablir et partager de façon journalière et mensuelle, les plannings de déploiement, ainsi que le tableau de bord de suivi des performances.

**PROFIL DU TITULAIRE DU POSTE**

<b>Formation</b>	Bac+2 /3 Commerce, Marketing, Gestion ou Management
<b>Expériences professionnelles</b>	2 ans au moins dans la vente, distribution ou animation commerciale
<b>Compétences requises</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtrise des techniques de mise en place d'argumentaires</li> <li>• Mise en place et suivi/gestion d'un plan d'actions</li> <li>• Mise en place d'un réseau de distribution</li> <li>• Gestion de contrat distributeurs</li> <li>• Analyse et synthèse</li> <li>• Maîtrise des outils bureautique (Word, Excel, Power Point...).</li> </ul>
<b>Exigences du poste</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empathie</li> <li>• Initiative</li> <li>• Capacité d'écoute</li> <li>• Maîtrise de la langue française</li> <li>• Force de persuasion et capacité d'argumentation</li> <li>• Expression écrite</li> <li>• Capacité d'analyse</li> <li>• Connaissance bureautique MS Office</li> <li>• Sens de l'organisation</li> <li>• Rigueur</li> <li>• Dynamisme</li> <li>• Réactivité</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sens de la fidélisation</li><li>• Esprit d'équipe</li><li>• Esprit de synthèse</li><li>• Orientation client</li><li>• Adaptabilité</li><li>• Gestion des conflits</li><li>• Gestion du stress</li><li>• Aptitude à communiquer</li><li>• Leadership</li></ul>
<b>LIEU DU CONTRAT</b>	
<b>Lieu</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cotonou</li></ul>
<b>Disponibilité du candidat</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Immédiate ou selon la durée du préavis</li></ul>
<b>Dossier à fournir</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Un CV actualisé</li><li>• Une lettre de motivation</li></ul> <p>Si vous vous reconnaissez dans cette offre, rejoignez-nous en envoyant votre dossier de candidature via la plateforme <a href="https://celtiis.bj/celtiis-et-vous/recrutements">celtiis.bj/celtiis-et-vous/recrutements</a> au plus tard le <b>30 juillet 2024 à 23h00</b> (heure de Cotonou).</p>

« La SBIN, une entreprise **digitale et humaine, engagée pour le développement des compétences béninoises au service du numérique** »