



Recrutement / 10 commerciaux (H/F)

FedaPay est un intégrateur de paiement en ligne mettent à la disposition de ses clients un système facile et sécurisé de paiement par cartes de crédit et par Mobile Money. Elle élimine pour les marchands les tracasseries de gestion de plusieurs systèmes de paiements en leur permettant de se concentrer sur l'essentiel et réduit pour les développeurs le temps d'intégration.

Des solutions diversifiées adaptées à tous types de business.

FedaPay aide donc les petites et grandes entreprises à recevoir des paiements afin de maximiser leurs opportunités de vente. Les entreprises peuvent désormais utiliser un seul moyen de paiement et accepter le Mobile Money et les cartes de crédit. Nous sommes actuellement disponibles dans sept pays à savoir, le Benin, le Togo, le Niger, le Mali, la Côte d'Ivoire, le Sénégal et la Guinée.

Mission

Afin de rendre nos produits et nos solutions plus accessibles aux consommateurs du monde entier, nous avons besoin de dix (10) commerciaux qui aient la fibre commerciale. Ils auront pour mission de :

- o Développer nos activités commerciales,
- o Renforcer nos relations client,
- o Cibler et prospecter de potentiels clients,
- o Fidéliser une clientèle en offrant des conseils personnalisés et adaptés,
- o Promouvoir l'offre de services ou de produits,
- o Faire un reporting quotidien des activités menées,
- o Assurer un suivi commercial auprès de la clientèle,
- o Coopérer à la performance collective.

Responsabilités

Pour réaliser cette tâche, le commercial devra :

- o Créer un plan de prospection commerciale ;
- o Identifier de nouveaux prospects ;
- o Prospecter par mail, par téléphone, et tous les moyens jugés pertinents ;
- o Maîtriser le discours commercial et les supports de vente ;
- o Créer et/ou dérouler la présentation commerciale ;
- o Rédiger les offres et les contrats commerciaux ;

- o Participer à certains rendez-vous de présentation produits/services et de réunions d'équipe ;
- o Suivre les objectifs individuels fixés ;
- o Analyser les résultats obtenus et faire des reportings à la direction ;
- o Rencontrer les clients pour assurer le suivi commercial ;
- o Réaliser une veille commerciale sur son secteur ;
- o Identifier les actions à mener en fonction de chaque client ;
- o Établir une politique de fidélisation de la clientèle ;
- o Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise.

Compétences et qualifications

- o Être titulaire d'un BTS en Marketing et action commercial /ou autre diplôme équivalent
- o Avoir une expérience professionnelle d'un an dans le domaine de la vente
- o Être jeune, dynamique, très présentable et courtois
- o Être proactif
- o Avoir des notions dans la gestion de la clientèle et une bonne maîtrise de la vente
- o Avoir un bon sens de la négociation et une bonne aisance communicationnelle
- o Avoir une bonne maîtrise de l'outil informatique
- o Parler au moins une langue locale
- o Bonne culture générale du secteur d'activité de l'entreprise

Dossier de candidature

- o Une lettre de motivation adressée au Directeur Général de la structure,
- o Curriculum vitae détaillé et actualisé faisant mention des expériences professionnelles pertinentes en relation avec le poste à pourvoir,
- o Une photo complète du candidat.

Les candidatures sont envoyées via mail à l'adresse sales@fedapay.com avec la mention en objet « **Recrutement de Commercial FEDAPAY** » jusqu'au 20 Avril 2023