

## OFFRE D'EMPLOI

### L'ANPEJ recrute pour un de ses partenaires

INTITULE POSTE	Chef de Secteur
<b>PROFIL / NIVEAU</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Niveau d'études supérieur, type école de commerce ou diplôme universitaire en sciences commerciales</li> <li>• Expérience commerciale en B2B et/ou B2C, idéalement dans les télécoms, les NTIC ou FMCG</li> </ul>
<b>COMPETENCES CLES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expérience de management d'équipes commerciales</li> <li>• Maîtrise des techniques du merchandising, de la vente et de la négociation</li> <li>• Bonne connaissance des outils informatiques pour la pratique des reportings et statistiques</li> <li>• Etre Vendeur</li> <li>• Sens de l'autonomie et de responsabilité, proactif</li> <li>• Capacité d'adaptation et à l'affut de nouvelles idées, Orienté résultats</li> <li>• Fortes capacités managériales</li> <li>• Excellent niveau de communication</li> <li>• Bonnes capacités relationnelles</li> <li>• Réactivité et pragmatisme</li> </ul>
<b>Activités/Tâches principales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stimulation des ventes et application de la politique commerciale définie pour le pays : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Mise en place des plans d'actions selon le portefeuille géré de distributeurs tiers et de boutiques pour réaliser les volumes de ventes</li> <li>○ Recommandations et mise en œuvre des offres commerciales</li> <li>○ Développement et mise en place d'animations commerciales pour dynamiser le réseau de distribution direct et indirect</li> <li>○ Mise en place et animation des challenges commerciaux</li> </ul> </li> <li>• Développement du réseau de distribution direct et indirect sur sa zone : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Pilotage de l'ouverture des boutiques pour assurer la réalisation du plan de déploiement des boutiques du pays</li> </ul> </li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Participation au recrutement des équipes de vente</li> <li>○ Appui aux équipes commerciales</li> <li>○ Garant de la qualité des ventes et de la relation clients réalisées par les distributeurs</li> <li>○ Participation au développement du réseau de distribution dans le pays</li> <li>• Gestion opérationnelle du réseau : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Suivi de l'application des procédures (notamment logistiques, financières)</li> <li>○ Garant des caisses, des stocks et de la mise en œuvre de la programmation définie par le siège</li> <li>○ Garant de l'exemplarité du réseau (merchandising, relation clients, atteinte des objectifs, etc.)</li> </ul> </li> <li>• Suivi des performances du réseau direct et indirect : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Analyse quotidienne des KPI des boutiques et distributeurs et remontée au Directeur des Ventes</li> <li>○ Identification et préconisation d'actions correctives</li> </ul> </li> <li>• Veille concurrentielle et proposition d'actions ad hoc</li> <li>• Management d'une équipe de responsables boutiques : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Suivi des performances</li> <li>○ Définition des objectifs et mise à jour des outils de suivi (Ventes+)</li> <li>○ Arbitrage des parts variables individuelles</li> <li>○ Etablissement du programme de formation</li> </ul> </li> </ul> <p>Validation des plannings de présence en adéquation avec la fréquentation des boutiques etc...</p>
<b>TYPE DE CONTRAT</b>	<b>CDD</b>
<b>Lieu d'affectation</b>	<b>Dakar</b>
<b>Echéance</b>	<b>15/03/2018</b>

Envoyer cv et lettre de motivation à l'adresse [candidature@anpej.sn](mailto:candidature@anpej.sn) en précisant le titre du poste sur l'objet.

PS : Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.