

PREFERE PLUS RECRUTE AU PROFIT D'UNE GRANDE STRUCTURE DE TELECOMMUNICATION DE LA PLACE

Poste concerné :

Account Manager Senior

Effectif à recruter : 01

DESCRIPTION DES TACHES

- Créer et mettre à jour les plans de compte et la stratégie commerciale du portefeuille
- Monter et mettre en œuvre le plan de contact sur tous les clients du portefeuille en assurant une couverture régulière par des entretiens avec les différents interlocuteurs clés de ses comptes
- Définir et piloter une stratégie de développement du chiffre d'affaires des clients du portefeuille
- Mettre en place les actions de business développement sur le portefeuille clients
- Réaliser le suivi commercial de la clientèle ;
- Organiser la prospection de la clientèle B2G/B2B afin de présenter et de vendre les solutions Celtiis Business;
- Piloter les démarches (relances, négociation, argumentation, lobbying, etc.) nécessaires à la concrétisation des affaires en démarchage ;
- Mettre en œuvre les outils de suivi de l'évolution du chiffre d'affaires des clients, et définir une démarche proactive pour piloter le développement du chiffre d'affaires ;
- Rédiger les offres techniques et commerciales avec les ingénieurs avant-vente;
- Assurer un passage de relais avec l'ADV et le Delivery en particulier pour les offres sur mesure ;
- Créer les CAS dans Kibaru pour la prise en charge effective par les ADV;
- Remonter les churns ou risque de churn et proposer des plans d'actions de rétention ;
- Remonter toute information de veille technologique, commerciale et concurrentielle ;
- Se conformer aux procédures en vigueur de la vente entreprises/Etat.

COMPETENCES :

- Avoir le sens relationnel et une écoute active;
- Avoir une expérience de la vente en B to B dans le domaine du numérique et de préférence pour le secteur Etat;
- Être capable d'interagir avec les clients et les directions métiers;
- Maîtriser les techniques de présentations et de communications orales et écrites ;
- Connaître les techniques de vente;
- Connaître le marché et les intervenants;
- Avoir une très bonne connaissance des services et offres Télécoms (voix, data, cloud, ICT);

EXIGENCES DU POSTE :

- Avoir une excellente capacité d'analyse et de synthèse;
- Être force de propositions;
- Être orienté satisfaction client et respect des délais;
- Être orienté objectifs et performance;
- Savoir travailler sous pression et en équipe;
- Être fortement disponible;
- Avoir le sens de la discréetion et une forte intégrité;
- Être organisé, dynamique et ponctuelle;
- Avoir une forte capacité d'adaptation;
- Avoir un esprit d'équipe et de créativité.

PROFIL

- Jouir d'une bonne moralité ;
- Jouir de ses droits civiques et d'une bonne santé ;
- Etre titulaire d'un BAC+5 en Télécommunications, Informatique, Technico-commercial tout domaine équivalent ;
- Avoir au moins dix (10) ans d'expérience avérée dans le domaine.

DOSSIERS DE CANDIDATURE

- Une lettre de motivation adressée au Directeur Général du cabinet PREFERE PLUS ;
- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité ;
- Un curriculum vitae détaillé comportant les noms, prénoms et contact de trois personnes de référence ;
- Les copies des diplômes obtenus ;
- Les copies des attestations/certificats de travail.

DEPOT DES DOSSIERS

Les candidatures sont à soumettre exclusivement via notre site emploi, en suivant les liens ci-dessous :

 Lien d'inscription et de candidature pour les candidats n'ayant pas encore un compte sur notre site emploi : <https://recrutement-prefereplus.com/register>

 Lien de connexion et de candidature pour les candidats ayant déjà un compte sur notre site emploi: <https://recrutement-prefereplus.com/login>

- Pour tout renseignement, consultez www.prefereplus.com ou la page Facebook de PREFERE PLUS ou appelez-le **+229 01 40 11 88 84**
- Date limite de dépôt : **Vendredi 21 novembre 2025 à 12h.**

ATTENTION: Le cabinet PREFERE PLUS ne perçoit aucun frais de quelque nature que ce soit de la part des candidats tout au long du processus de recrutement (dépôt de candidature, étude du CV, entretien d'embauche et traitement final des candidatures). En outre, le cabinet ne demande aucune information sur les comptes bancaires des candidats. Le cabinet décline toute responsabilité de publications frauduleuses d'offres d'emploi en son nom ou, de manière générale, d'utilisation frauduleuse de son nom de quelque manière que ce soit.