Pay Network
it's ALL about HR

AVIS DE VACANCE DE POSTE N° 10439/23/12/PNW-KN
Pay Network Sarl :

Poste à pourvoir :	**Directeur commercial et marketing**
Localisation :	**Kinshasa**
Rapporte au :	**Managing Director**
Nombre :	**1**
Prise de poste :	**Immédiate**
Publication :	**Externe**
Type de contrat :	**Contrat à durée indéterminée**

Qui sommes-nous ?

Pay Network SARL est un cabinet de conseil RH spécialisé dans l'externalisation de la fonction de gestion du capital Humain dans son ensemble.

Société privée basée en République Démocratique du Congo, Pay Network a été créée en 2007 par des experts du domaine des Ressources Humaines, des technologies de l'information et de la communication, ayant à leur actif plus d'une décennie d'expérience internationale dans des secteurs divers.

Dotée d'une équipe managériale à compétences complémentaires, Pay Network est bien outillée pour accompagner localement les organisations à rehausser la fonction RH à travers sa gestion innovante.

Ayant son siège social à Kinshasa, Pay Network dispose également des bureaux de représentation, notamment à Goma et à Kolwezi.

Objectif du poste :

Le directeur commerciale et marketing conçoit la stratégie de l'offre de l'entreprise. Il/elle mettra en place les campagnes promotionnelles et la politique de commercialisation en vue d'optimiser la lisibilité de l'offre, le chiffre d'affaires et la rentabilité de l'activité. En évaluant le potentiel des clients et prospects et en détectant les opportunités, il/elle affine l'offre, conquiert de nouveaux marchés et conserve un taux de satisfaction élevé.

Le directeur commercial et marketing devra jouer un rôle clé dans la transformation digitale de l'entreprise. On attend notamment de lui/elle qu'il/elle renforce la présence de l'entreprise sur Internet (via un site internet, des publications sur les réseaux sociaux) mais aussi qu'il/elle intègre des outils permettant d'automatiser (et donc de renforcer son efficacité) la gestion des contacts avec les clients (logiciel de gestion de la relation client, plateforme d'e-mailing…).

Il sera également demandé aux directeur commerciale et marketing de réaliser un travail de segmentation de plus en plus fin et de rendre les discours et l'offre de l'entreprise de plus en plus personnalisés et différenciants.

Qualification/Expérience requise	Exigences requises
Type de formation ➢ Formation type BAC+5 : ➢ Master en : commerce/gestion ou sciences économiques ; ➢ Diplôme d'école de commerce.	**Compétences techniques** ➢ Excellente maîtrise des techniques commerciales ; ➢ Excellente maîtrise des outils et méthodologies marketing ; ➢ Excellente maîtrise des outils d'animation managériale ; ➢ Excellente maîtrise de l'anglais ➢ Bonne maîtrise des logiciels bureautiques et de gestion (CRM). **Qualités personnelles** ➢ Aisance relationnelle ; ➢ Capacité à animer des équipes Transverses ; ➢ Sens d'écoute et de la communication ; ➢ Force de proposition; ➢ Vision stratégique ; ➢ Capacité managériale ; ➢ Sens de negociation; ➢ Aptitudes commerciales ; ➢ Capacité à prioriser et à arbitrer ; ➢ Capacité à développer et entretenir un réseau relationnel ; ➢ Prise de recul ; ➢ Rigueur ; ➢ Facilité à travailler sous la pression du résultat.

Responsabilités :

Identification des opportunités de croissance

- Suivre l'évolution de l'écosystème dans lequel l'entreprise, la marque et les services évoluent et en particulier les pratiques et le positionnement de ses concurrents directs et indirects ;
- Identifier et analyser les comportements et les attentes des clients, ainsi que les performances économiques via les études de marché, les datas disponibles, l'écoute client, les indicateurs de satisfaction… ;
- Déterminer les opportunités de croissance ;
- Collaborer avec les équipes en charge de la conception/production, sur les améliorations à apporter et les nouvelles offres à développer ;
- Cartographier les parcours clients, définir les cibles et affiner la segmentation du marché pour adapter l'offre et le message.

Pilotage de la stratégie marketing : conception, coordination et évaluation

- Définir la stratégie marketing de l'entreprise : les objectifs, les plans d'actions marketing associés, leur cahier des charges, le budget prévisionnel, les indicateurs de performance ainsi que le marketing mix pour chaque produit (produit/prix/plan de communication/distribution) ;

- Sélectionner et piloter la ou les agences qui travailleront sur le déploiement de la stratégie marketing ;
- Superviser la conception et la production des outils d'aide à la vente ;
- Concevoir et piloter des événements visant à optimiser la visibilité de l'offre et des produits/services ;
- Assurer la concordance des actions marketing pour offrir une expérience client cohérente quel que soit le canal d'entrée ;
- Mesurer ou faire mesurer l'efficacité et la rentabilité des actions marketing et en faire le relais auprès de la direction.

Élaboration de la stratégie commerciale et pilotage de son déploiement

- Définir les objectifs commerciaux (qualitatifs et quantitatifs) et les prévisions de vente ;
- Concevoir et planifier les orientations stratégiques et les actions commerciales à court, moyen et long terme pour atteindre les objectifs (identification des cibles prioritaires, des interlocuteurs clés, des actions de contact, des relances…) ;
- Définir, suivre et analyser les budgets et les indicateurs de performance commerciale ;
- Représenter l'entreprise dans les salons et manifestations professionnelles ;
- Définir, commercialiser et piloter la mise en œuvre des différents partenariats/sponsoring.

Encadrement de l'équipe commerciale et de l'équipe marketing

- Organiser l'activité commerciale et l'activité marketing ;
- Fixer des objectifs de performance individuelle et collective ;
- Identifier les besoins d'accompagnement individuels et collectifs ;
- Assurer la formation et être en soutien technique des équipes ;
- Fédérer les équipes et générer de l'adhésion ainsi que de la motivation ;
- Faciliter la circulation de l'information et les interactions entre ses équipes ainsi qu'avec les autres directions (opération, finances, administration…).

Comment postuler

Si vous remplissez les conditions susmentionnées, veuillez envoyer un CV accompagné de copies de votre pièce d'identité et de vos qualifications à l'adresse électronique présente : recruitment.drc@paynetwork.cd en mentionnant le numéro de référence du poste vacant **n° 10439/23/12/PNW-KN** dans l'objet du courriel.

Pay Network n'acceptera pas les candidatures incomplètes ou celles de personnes de moins de 18 ans. Pay Network encourage fortement les candidatures féminines.

DATE DE CLÔTURE : 05/01/2024

Seuls les candidats sélectionnés seront contactés. ***Si vous n'êtes pas contacté dans les 5 jours qui suivent la clôture de cette offre, veuillez considérer votre candidature comme infructueuse.***

Chief HR Operations

Managing Director

PAY NETWORK SARL
RCCM 14-B-4850
ID. NAT 01-83-N48525Z
KIN - R.D.C

PAY-NETWORK sarl – 124 Boulevard du 30 juin
(Immeuble R.R. House), Gombe, Kinshasa, RDC
Mobile +243 – 81 86 00 001 - paynetwork@paynetwork.cd
CD/KIN/RCCM14-B-4850- ID NAT 01-83-N48525Z

Retour à la liste