



GROUPEMENT INTERBANCAIRE MONÉTIQUE DE L'UEMOA

Le GIM-UEMOA recrute un RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET PARTENARIATS (H/F)

Le GIM-UEMOA, Groupement Interbancaire Monétique de l'UEMOA est l'Organisme de gouvernance, de tutelle et de gestion de la monétique régionale dans la zone UEMOA. Il compte cent cinquante-six (156) Institutions membres dans huit (8) pays.

Dans le cadre du développement de ses activités, le GIM-UEMOA recrute en contrat à durée indéterminée (CDI), un Responsable Développement Commercial et Partenariats. Le poste est basé à Dakar, et correspond à une position de Cadre.

Rattaché(e) au Directeur Commercial et Marketing, le Responsable Développement Commercial et Partenariats aura pour mission: de déterminer et mettre en œuvre les stratégies de développement émission / acquisition / acceptation, en élargissant la base de partenariats dans le but de garantir une rentabilité assurée, d'assurer un soutien aux clients existants et nouveaux et favoriser la création d'opportunités visant à renforcer la performance et les revenus de la banque (ou Telco/EME, etc.), de promouvoir les produits et services du GIM-UEMOA et développer l'activité monétique GIM-UEMOA auprès des clients, d'utiliser un processus de vente consultatif et axé sur les données pour identifier les besoins des clients et fournir des solutions qui apportent de la valeur au GIM-UEMOA et à nos clients, d'analyser le marché, de rechercher et identifier les partenariats potentiels, puis développer et gérer des programmes de partenariats, de fixer des objectifs pour l'équipe de développement commercial et élaborer des stratégies pour atteindre ces objectifs, de chercher de nouveaux marchés, d'apporter de nouveaux clients et assurer leur fidélisation etc.

A ce titre, vous serez chargé(e) :

- de contribuer à l'élaboration du plan d'actions commerciales sur son périmètre
- d'interpréter des données pour orienter la stratégie
- de faire un focus sur l'accroissement du volume de cartes prépayées et de débit en circulation
- de proposer et mettre en œuvre le plan de développement commercial
- de prospecter et trouver de nouveaux relais de croissance
- de faire un Reporting hebdomadaire de synthèse de son activité permettant d'apprécier la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- d'assurer une veille sur le marché afin de suivre toutes les tendances de l'écosystème
- d'identifier les opportunités et risques du marché et les remonter en interne aux équipes concernées qui aboutiront à l'établissement de nouveaux partenariats
- d'accompagner les équipes dans le cadre de négociations et d'opportunités avec des clients / partenaires à fort potentiel
- de faire la veille commerciale et disposer d'une base de données des clients et prospects
- de disposer d'une bonne connaissance des produits de la concurrence ainsi que leur tarification et leur modèle économique
- d'assurer et analyser le reporting de l'activité commerciale et des indicateurs clés de performance
- de faire des propositions d'amélioration des produits existants ou de développement de nouveaux produits sur la base des remontées issues de l'écoute client et de la connaissance de l'écosystème
- de contrôler le respect des procédures commerciales par les équipes
- d'évaluer les collaborateurs sous sa responsabilité et assurer le respect des procédures commerciales.



GROUPEMENT INTERBANCAIRE MONÉTIQUE DE L'UEMOA

Le descriptif de ces missions n'est pas exhaustif.

De nationalité de l'un des pays de l'UEMOA, de formation supérieure, vous êtes titulaire d'un diplôme de niveau Bac+5 (Master professionnel ou école de commerce) en Gestion Commerciale, Marketing ou en Sciences Economiques et Gestion.

Une formation complémentaire en management, finance digitale, ou en monétique serait un atout.

Vous possédez au moins 7 ans d'expérience professionnelle en Marketing ou Gestion Commerciale au sein d'une Institution évoluant dans les secteurs bancaires, financiers, télécoms ou des services financiers numériques ou toute structure équivalente.

Vous avez le sens du relationnel, de l'analyse et synthèse, de la communication orale et écrite, de la rigueur et de l'organisation, vous avez une bonne connaissance en gestion des ventes, en gestion de l'information et de la connaissance (marché, clients, projets, services après-vente etc.), en gestion de la relation client, alors n'hésitez pas à envoyer votre candidature (CV, lettre de motivation, diplômes, etc.) **en cliquant sur le lien ci-après: <https://recrutement.gim-uemoa.com:9493>**

Les documents (CV, lettre de motivation, diplômes, etc.) devront être envoyés exclusivement sous format PDF.

La date limite de dépôt des candidatures est fixée au 23 août 2024, à 16h00 TU

Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.