



## GROUPEMENT INTERBANCAIRE MONÉTIQUE DE L'UEMOA

### Le GIM-UEMOA recrute un RESPONSABLE VENTES (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 Ventes. Le poste est basé à Abidjan ou en tout autre lieu de la zone UEMOA jugé nécessaire en fonction des besoins du service, et correspond à une position de Cadre.

Rattaché(e) au Directeur Commercial et Marketing, le Responsable Ventes aura pour mission de contribuer au développement du chiffre d'affaires et de la marge, de promouvoir les produits et services du GIM-UEMOA, de développer l'activité monétique GIM-UEMOA auprès des clients et de piloter la force commerciale etc.

A ce titre, vous serez chargé(e) :

- de contribuer à l'élaboration du plan d'action commerciale sur son périmètre
- de promouvoir et commercialiser les produits et services du GIM-UEMOA
- de proposer un plan de prospection trimestriel et veiller à sa mise en œuvre par les commerciaux
- d'assurer l'assistance auprès des équipes sous sa responsabilité et contribuer à leur montée en compétences
- de contrôler le respect des procédures commerciales par les équipes
- de valider les offres commerciales
- de faire un reporting hebdomadaire et mensuel de synthèse de son portefeuille et des équipes sous sa responsabilité permettant d'apprécier la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- d'évaluer l'efficacité des actions commerciales et mettre en œuvre les améliorations identifiées via des mesures correctives
- de participer à la définition des objectifs commerciaux des équipes et mesurer les taux de réalisation et leurs performances
- d'évaluer le niveau de satisfaction, les attentes et les axes d'amélioration souhaités par les acteurs du marché, par des visites, des rencontres, ou des conférences téléphoniques régulières
- d'identifier les opportunités et risques du marché et les remonter en interne aux équipes concernées
- de veiller à la satisfaction totale des clients et s'assurer auprès des équipes concernées de la prise en charge des difficultés et préoccupations
- d'accompagner les équipes dans le cadre des opportunités avec des clients importants
- de faire la veille commerciale et disposer d'une base de données des clients et prospects, avoir 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 le suivi des projets et fournir l'accompagnement nécessaire à sa mise en œuvre
- de faire des propositions d'amélioration des produits sur la base des remontées issues de l'écoute client



## GROUPEMENT INTERBANCAIRE MONÉTIQUE DE L'UEMOA

- de veiller à la bonne utilisation du CRM par toute l'équipe commerciale et s'assurer de la plénitude des informations renseignées
- de s'impliquer personnellement dans l'aboutissement des négociations complexes et d'appuyer les équipes commerciales dans leurs actions
- d'évaluer les collaborateurs sous sa responsabilité.

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.

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 14 octobre 2024, à 16h00 TU**

**Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.**