



Le GIM-UEMOA recrute un COMMERCIAL SUR LA PLACE DU BENIN (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 Commercial sur la place du Bénin. Le poste est basé à Cotonou, et correspond à une position de Non Cadre.

Rattaché(e) au Responsable Ventes, le Commercial aura pour mission : de réaliser les objectifs commerciaux (quantitatifs et qualitatifs) qui lui sont fixés, d'assurer la prise en charge locale, dans le pays, des différentes activités du GIM-UEMOA pour lesquels ils peuvent être sollicités, de gérer et développer un portefeuille de clients, d'identifier et prospector de nouveaux clients (banques, institutions financières, fintechs, etc.), de promouvoir les solutions monétiques du GIM-UEMOA auprès des acteurs locaux, d'élaborer et mettre en œuvre des stratégies de développement commercial adaptées au marché local, d'assurer un suivi régulier des clients pour garantir leur satisfaction et fidélisation, de recueillir, analyser et répondre aux besoins des membres et clients et leur proposer des offres commerciales adaptées à leurs besoins, de remonter à la hiérarchie les demandes d'évolution remontées par les Membres, clients et autres requêtes, de rendre compte de son activité commerciale à travers le CRM et les outils de reporting disponibles etc...

A ce titre, vous serez chargé(e) :

- d'alimenter l'outil CRM avec des données pertinentes permettant d'évaluer l'action commerciale dans son ensemble (gestion clients /prospects, visites, ventes, tableaux de bord, KPI, reporting, etc...)
- de faire un Reporting hebdomadaire de son portefeuille permettant d'apprécier la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs (rapport d'activité, cartographie de souscription, agenda des rencontres, compte rendu de visites, suivi des ventes, suivi de la relation clientèle, suivi de la prospection, etc.) dans les délais requis
- d'analyser les statistiques de son activité, faire des recommandations à valider par la hiérarchie et veiller leur bonne exécution
- de remonter à la hiérarchie toute difficulté rencontrée (commercial, marché, projet, etc.)
- d'assurer le bon fonctionnement du bureau de représentation de manière à préserver l'image du GIM-UEMOA
- de faire de la prospection et de la veille sur son marché
- de constituer et tenir une base de données du marché monétique dans le pays à jour (Banques, Etablissements financiers et postaux, structures de microfinance, Etablissements de Monnaie Electronique, Gros accepteurs, Administrations, Organismes internationaux, etc.).
- de maintenir à jour un annuaire des contacts des membres et des prospects (Direction Générale, Responsable Marketing et Communication, Responsable Monétique, Responsable Informatique, Responsable des Ressources Humaines, Responsable Juridique, etc.)
- d'organiser des rencontres régulières avec les membres et/ ou les clients (Gestion globale de la relation, Suivi commercial des projets, Recueil des difficultés, Suivi de la conformité, Echanges sur les perspectives et les opportunités, etc.)
- d'élaboration de propositions commerciales en conformité avec la politique commerciale pour validation et signature par les membres
- de faire le suivi de la bonne exécution des commandes clients et du traitement des requêtes
- d'assurer la promotion des produits et services monétiques du GIM-UEMOA sur son (ses) marché (s)
- de conseiller et assister les membres dans l'élaboration de leur plan de développement monétique
- de contribuer sur sollicitation à l'organisation logistique et administrative au niveau local des formations de places et/ou régionales de GIM-Academy



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+3 (licence ou équivalent en Action commerciale, marketing, techniques de ventes ou en gestion).

Vous possédez au moins 2 années d'expérience professionnelle dans le commercial et une bonne connaissance des produits digitaux.

Vous avez le sens du relationnel, de la communication orale et écrite, de l'orientation client, de la rigueur de l'orientation, vous avez une bonne connaissance de la gestion de la relation client, du marketing numérique, de la vente et de la négociation, 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 06 mars 2025, à 16h00 TU**

Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.