

Fiche de poste : Responsable Commercial

Qui somme-nous

Totem Experience est une agence laboratoire de créativité digitale dont la vision est de développer et accélérer la créativité digitale pour l'Afrique. Notre groupe possède 3 bureaux (Abidjan, Conakry, Paris) et réalise des projets dans une dizaine de pays africains. Notre portefeuille client une combinaison de marques internationales et locales (Orange, Total, Ecobank, Blueband, Rama, Coca-Cola, CIE, etc)

Notre expertise se matérialise en 3 offres de service:

Social Media Room: Équipe dédiée à l'accompagnement stratégique et opérationnel de vos réseaux sociaux

Campagne: Combinaison de contenu viral et de stratégie influenceur afin de booster un message clé

Formation: ADICOMDAYS, notre événement annuel des communicants du digital africain et ADICOMDACADEMY, notre programme de formation professionnelles à l'année.

Contexte

Après avoir réalisé un semestre record en début d'année 2020, Totem Experience entre dans une phase charnière de son histoire avec des challenges nouveaux liés à cette croissance. Cette étape cruciale pour le développement de l'agence devra s'accompagner de projets de transformations impulsés par la Direction. La création du département commercial de l'agence est un des jalons les plus importants de cette transformation. Pour ce faire, elle a décidé d'être accompagnée par un.e responsable commerciale pour répondre aux questions suivantes :

- Comment faire croître le chiffre d'affaires ?
- Comment augmenter nos parts de marché ?
- Comment structurer notre force de vente ?
- Comment la force de vente peut contribuer au développement de l'agence ?

Description du poste

Dans ce contexte, le responsable commercial devra apporter autant sur son savoir-faire que son savoir-être afin de participer activement à la création de ce nouveau département. Son expertise et son expérience viendront compléter et mettre en œuvre la stratégie de développement de l'agence. Le/la responsable sera les yeux et les oreilles de l'agence sur le terrain autant auprès des prospects que du portefeuille client de l'agence.

Missions principales:

A ce titre, sous le management de la direction, votre rôle sera :

- Construction du plan d'action commercial
- Mise en oeuvre de la stratégie et de la politique commercial de l'agence
- Pilotage des activités commerciales et suivi des objectifs de rentabilité
- Constitution et Management de l'équipe commerciale
- La veille permanente sur les évolutions du marché afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise

Profil recherché

Niveau d'études

- Bac +4/5 profil de niveau Master d'écoles de commerce

Expérience professionnelle requise

- Expérience professionnelle de 3 ans et plus dans une fonction similaire

Les aptitudes et compétences

- Culture générale en communication digitale
- Bonne connaissance des acteurs du marché en Afrique (Annonceurs et agences)
- Connaissance des services dans les secteurs du marketing, des médias et de la production audiovisuelle.
- Connaissance de la gestion budgétaire et financière
- Bonne expression orale et écrite
- Maîtrise de management
- Langues étrangères (anglais) : vocabulaire professionnel que ce soit sur le numérique, la production publicitaire, le marketing, ou la communication en général
- Autonomie
- Leadership
- Curiosité
- Résistance aux stress
- Excellent relationnel
- Sens de l'écoute
- Force de proposition
- Disponibilité et flexibilité (déplacements possibles dans un pays de la sous région)

Contacts internes et externes

- Interne :
 - Direction
 - Chefs de projets
 - Equipe administrative

- Externe
 - Clients
 - Prospects
 - Prestataires et consultants externes

 - Partenaires

Le salaire

Le salaire varie selon l'expérience professionnelle du candidat

Evolution de carrière possible chez Totem Experience :

Directeur.trice Commercial.e

Comment postuler ?