



Le GIM-UEMOA recrute un TECHNICO-COMMERCIAL SUR LA PLACE DU NIGER (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 trente-quatre (134) 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 Technico-Commercial. Le poste est basé au Niger, et correspond à une position de Non Cadre.

Rattaché(e) au Responsable Développement Marché Monétique, le Technico-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 il peut être sollicité, de gérer et développer un portefeuille de clients, de recueillir et analyser les besoins des membres et clients et leur proposer des offres commerciales adaptées à leurs besoins, de remonter à la hiérarchie les demandes d'évolution et autres requêtes, de rendre compte de son activité commerciale à travers le CRM et les outils de reporting disponibles, d'assurer la satisfaction et la fidélisation des clients de son portefeuille 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, 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.)
- 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 (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'élaborer des 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 le marché local
- de conseiller et d'assister les membres à la demande 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 en action commerciale, marketing, en techniques de ventes, en gestion ou équivalent.



**GROUPEMENT INTERBANCAIRE MONETIQUE DE
L'UNION ECONOMIQUE ET MONETAIRE OUEST AFRICAINE**

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

Vous avez le sens du relationnel, de l'orientation client, de la communication orale et écrite, de la rigueur et de l'organisation. 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.) à :

recrutement@gim-uemoa.org ou gim-uemoa@gim-uemoa.org

Les documents (CV, lettre de motivation, diplômes, etc.) devront être envoyés exclusivement sous format PDF. Les profils techniques sont vivement encouragés.

La date limite de dépôt des candidatures est fixée au 13 février 2022, à 16h00 TU

Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.

**NB : Veuillez mentionner l'intitulé du poste à pourvoir en objet de votre message comme suit :
TECHNICO-COMMERCIAL NIGER**