

BUSINESS DEVELOPER

GDS AFRIQUE est un cabinet de services-conseil dédié à l'accompagnement d'affaires, professionnel et institutionnel. Etabli en 2012 au Burkina Faso, le cabinet intervient sur trois segments-métier : Stratégie & Organisation, Corporate finance, Conseil. Dans le cadre de son expansion, il a ouvert une succursale à Abidjan (RCI).

Nous sommes présentement à la recherche d'un Business Developer (H/F) dont l'objectif est d'assurer le développement commercial de l'activité en Côte d'Ivoire.

MISSIONS

- Identifier de nouvelles opportunités d'affaires dans tous les segments d'intervention du cabinet.
- Établir des relations solides avec les clients potentiels, les partenaires stratégiques et les acteurs clés du marché pour générer des leads qualifiés.
- Promouvoir les services et solutions de GDS AFRIQUE de manière convaincante et professionnelle lors des rencontres avec les clients.
- Assurer un suivi régulier avec les prospects pour comprendre leurs besoins et leurs attentes, et proposer des solutions personnalisées en collaboration avec les équipes internes.
- Participer activement au processus de négociation et de closing des contrats, en veillant à la satisfaction des clients et au respect des engagements pris.
- Fournir des rapports d'activité réguliers sur les progrès réalisés, les opportunités identifiées, et les résultats obtenus.
- Partager les retours d'expérience et les recommandations avec l'équipe de direction pour améliorer les stratégies de business développement et optimiser les résultats.

QUALIFICATION ET EXPERIENCES

- Diplôme universitaire en commerce, marketing, économie, gestion ou domaine connexe.
- Minimum de 5 ans d'expérience en développement commercial, de préférence dans le secteur des services-conseil.

APTITUDES

- Excellentes compétences en négociation et en gestion des relations clients.
- Fortes compétences en communication, organisation et négociation.
- Capacité à travailler de manière autonome et à atteindre des objectifs de performance élevés.
- Connaissance approfondies du marché ivoirien et des acteurs économiques locaux.
- Maîtrise des outils de CRM et des techniques de vente.
- Esprit analytique et proactif.
- Preuve de loyauté et de contact facile.
- Leadership et autonomie.
- Français (oral et écrit) ; Connaissance de l'Anglais, un atout.

AUTRES

- Poste ouvert en freelance ; première mission initiale de 6 mois éventuellement renouvelable.
- Rémunération compétitive basée sur les résultats et les performances.
- Candidature (CV+LM) à envoyer à : info@gdsafrique.com ; ou sur notre site web : www.gdsafrique.com contact : +225 07 04 04 5454

Abidjan le, 17 décembre 2024

