

Termes de référence - TDR

Poste : Business Developer (H/F), en freelance.

Localité : Abidjan, République de Côte d'Ivoire

Objectif de la Mission : Développer les activités de la succursale en Côte d'Ivoire en identifiant de nouvelles opportunités commerciales, en établissant des partenariats stratégiques et en augmentant le portefeuille clients du cabinet.

Responsabilités :

1. Prospection et Développement Commercial :

- Identifier et prospecter de nouveaux clients potentiels.
- Développer et maintenir des relations solides avec les clients existants.
- Présenter les services du cabinet et proposer des solutions adaptées aux besoins des clients.

2. Analyse de Marché :

- Réaliser des études de marché pour identifier les tendances et les opportunités.
- Analyser la concurrence et proposer des stratégies pour se différencier.

3. Négociation et Conclusion de Contrats :

- Négocier les termes des contrats avec les clients.
- Assurer la conclusion des ventes et le suivi des contrats.

4. Gestion de Projets :

- Coordonner avec les équipes internes pour assurer la bonne exécution des projets.
- Suivre les performances et les résultats des projets.

5. Reporting :

- Préparer des rapports réguliers sur les activités commerciales et les résultats obtenus.
- Proposer des actions correctives et des améliorations.

Durée de la Mission :

- Mission initiale de 6 mois, renouvelable en fonction des résultats et des besoins de l'entreprise.

Rémunération :

- Rémunération compétitive basée sur les résultats et les performances.

Candidature : Les candidats intéressés sont invités à envoyer leur CV et une lettre de motivation à info@gdsafrique.com ou postuler directement sur notre site : www.gdsafrique.com .

Pour plus d'informations, nous contacter au : +225 07 04 04 5454

Abidjan le, 17 décembre 2024