

AVIS DE RECRUTEMENT

Intitulé du poste	Coordonnateur(trice) Commercial(e)
Nombre de postes(s) vacant(s)	1
Département	Business Développement
Supérieur hiérarchique	Directeur des Finances et du Business Développement
Type de contrat et durée	CDD d'un (1) an Renouvelable
Lieu de travail	Ouagadougou
Date limite de réception des candidatures	28 Juin 2025

La société JO'FÉ DIGITAL SARL est un cabinet spécialisé **dans la communication et le marketing**. Notre cabinet s'impose aujourd'hui comme le partenaire dont les entreprises ont besoin pour tirer parti des possibilités offertes par les canaux de communication.

La recette de JO'FÉ DIGITAL est simple : développer des solutions en phase avec l'environnement, les objectifs, et les cibles, pour optimiser au maximum les campagnes de marketing. Le résultat étant de délivrer le bon message à la bonne personne, de la façon la plus rapide et au coût le plus optimal possible.

L'ambition de JO'FÉ DIGITAL est de stimuler une croissance économique des entreprises sur le plan local et international à travers des stratégies marketing plus pertinentes et plus contextuelles.

I. SOMMAIRE

Nous recrutons **un(e) Coordonnateur(trice) Commercial(e)**.

Le ou la **Coordonnateur(trice) Commercial(e)** est chargé(e) de concevoir, mettre en œuvre et piloter la stratégie commerciale de l'entreprise. À la tête d'une équipe de business developers, il/elle veille à la performance des activités de prospection, au développement du portefeuille clients, et à la consolidation des relations d'affaires dans une dynamique de croissance durable.

II. TÂCHES ET RESPONSABILITÉS

Pilotage de la stratégie commerciale

- Définir les axes de développement commercial en cohérence avec la vision de l'entreprise.
- Identifier et développer de nouveaux marchés ou segments clients.
- Proposer et coordonner des actions de promotion, de vente et de fidélisation.

Management de l'équipe commerciale

- Encadrer, animer et accompagner une équipe de business developers.
- Définir les objectifs collectifs et individuels et suivre leur atteinte.
- Organiser des réunions de suivi, des évaluations périodiques et des plans de formation.

Suivi des performances et reporting

- Utiliser des outils de gestion commerciale et de CRM pour suivre les prospects et clients.
- Établir des rapports réguliers de performance et des recommandations stratégiques.
- Élaborer et suivre des tableaux de bord commerciaux.

Relation client et partenariats

- Participer aux négociations clés et entretenir des relations de confiance avec les partenaires.
- Représenter l'entreprise lors d'événements professionnels (salons, forums, etc.).
- Garantir la satisfaction client et assurer un service après-vente de qualité.

III. QUALIFICATION, APTITUDES ET EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Formation et expérience

- Bac+5 en commerce, marketing, gestion commerciale ou domaine connexe.
- Minimum 3 ans d'expérience commerciale, dont au moins 1 an en management d'équipe.

Compétences techniques

- Maîtrise des techniques de vente, négociation, prospection et closing.
- Bonne connaissance des outils CRM et de suivi de performances.
- Aisance dans la rédaction de propositions commerciales.

Aptitudes personnelles

- Leadership inspirant et sens de l'écoute.
- Capacité à fédérer une équipe autour d'objectifs clairs.
- Organisation, rigueur et réactivité.
- Excellent relationnel et orientation client forte.

V. CONDITIONS DE DÉPÔT DES DOSSIERS DE CANDIDATURE

Envoyer votre CV détaillé et copie certifiée des diplômes et attestations de stage/travail à l'adresse suivante : rh@jofedigital.com avec en objet " Recrutement Coordonnateur(trice) Commercial(e)".

NB : Date limite de candidature : 28 Juin 2025.

Réserve

Seuls les candidats présélectionnés seront contactés pour un entretien.

La société JO'FÉ DIGITAL SARL se réserve le droit de ne donner aucune suite au présent avis de recrutement, en cas de non satisfaction.

Le Gérant

M. Wendlassyda Moïse OUEDRAOGO