

# **NOUS RECRUTONS**

**Titre du Poste :** Responsable des Relations Clients & Développement Commercial

**Description du Poste :** Le Responsable des Relations Clients & Commercial d'Easy Link Guinea est chargé de gérer les relations avec les clients existants tout en développant de nouvelles opportunités commerciales. Cette personne est le principal point de contact entre l'agence et ses clients, et elle joue un rôle crucial dans la satisfaction et la fidélisation des clients ainsi que dans la croissance de l'entreprise.

**Expérience :** 4 Ans

## **Responsabilités :**

1. Gérer les relations avec les clients existants, comprendre leurs besoins et leurs objectifs, et veiller à ce que les services fournis par l'agence répondent à leurs attentes.
2. Développer de nouvelles opportunités commerciales en identifiant et en prospectant de nouveaux clients potentiels dans le marché guinéen et au-delà.
3. Élaborer des propositions commerciales personnalisées en fonction des besoins spécifiques des clients et des objectifs de l'agence.
4. Négocier les termes des contrats et conclure des accords avec les clients, en veillant à ce qu'ils soient mutuellement avantageux et rentables pour l'agence.
5. Collaborer étroitement avec les équipes internes telles que le marketing, le développement et la gestion de projet pour garantir la livraison réussie des projets et la satisfaction client.
6. Suivre et analyser les performances des comptes clients, identifier les opportunités d'amélioration et proposer des solutions pour optimiser les résultats.
7. Représenter Easy Link Guinea lors d'événements professionnels, de salons, de conférences, etc., pour renforcer la visibilité de l'entreprise et développer son réseau professionnel.

**Compétences Requises :**

1. Excellentes compétences en communication et en négociation.
2. Forte orientation client et sens du service.
3. Capacité démontrée à développer de nouvelles opportunités commerciales et à conclure des contrats.
4. Esprit d'initiative et capacité à travailler de manière autonome.
5. Compréhension approfondie du secteur du digital et de ses tendances.
6. Maîtrise des outils informatiques et des logiciels de gestion de la relation client (CRM).
7. Formation en commerce, marketing, gestion ou dans un domaine connexe (un plus).

**Date limite : 20 Mai 2024**