

Job Vacancies in CAR

<https://jobscar.info/poste/human-resource-resolutions-responsable-commercial-h-f/>

HUMAN RESOURCE RESOLUTIONS – Responsable Commercial {H/F}

Organisme employeur
HUMAN RESOURCE RESOLUTIONS

Responsabilités

- , Développer les activités afin d'accroître les revenus auprès des filiales et des clients tiers
- , Collaborer avec le Directeur Général afin d'obtenir les ressources nécessaires au bon fonctionnement de l'activité ;
- , Mettre en œuvre le plan d'affaires annuel et atteindre les objectifs fixés ;
- , Exploiter les données de veille commerciale afin d'optimiser le positionnement des produits et services ;
- , Développer un programme de gestion des relations avec les clients stratégiques
- , Définir la stratégie commerciale Wholesale destinée aux opérateurs internationaux, carriers et acteurs du numérique ;
- , Assurer le suivi des clients durant tout leur cycle de vie ;
- , Garantir la livraison des services dans les délais prévus ; -
- , Assurer un haut niveau de satisfaction client ;

Type de poste
Temps plein

Durée du contrat
CDD

Lieu du poste
Bangui, Centrafrique

Date de publication
22/07/2026

Valable jusqu'au
10.08.2026

Élaborer des solutions commerciales adaptées aux exigences réglementaires de différents pays ;

- , - Travailler avec les équipes techniques pour gérer les fournisseurs, produits, solutions et actifs ;
- , Suivre les évolutions tarifaires du marché et proposer les ajustements nécessaires ;
- , Élaborer les prévisions de ventes internes et externes ;
- , Optimiser les actifs internationaux afin d'améliorer la rentabilité du Groupe ;
- , Stimuler la demande grâce à des stratégies innovantes de commercialisation (Go-To-Market), de tarification et de financement
- , Définir la stratégie commerciale Wholesale et les meilleures pratiques commerciales ;
- , Analyser les besoins et tendances des clients ;
- , Atteindre les objectifs financiers et de part de marché ;
- , - Suivre les performances commerciales ;
- , Faire preuve de leadership et d'intégrité auprès des équipes et partenaires ; ,
- Organiser les activités selon les besoins des clients;
- , - Favoriser la collaboration entre les différentes entités ;
- , Analyser la concurrence et le marché des infrastructures fixes Wholesale.

Études

- Diplôme universitaire (Bac+4 minimum) en :
 - o Administration des affaires ;
 - o Marketing ;

Qualifications

- Minimum cinq (5) années d'expérience commerciale dans le secteur des télécommunications;
- Une expérience dans les services Enterprise ou Wholesale constitue un atout;
- Une expérience dans les infrastructures de connectivité fixe est souhaitée.

Parfaite maîtrise du français et de l'anglais, à l'oral comme à l'écrit.

- Une bonne connaissance du marché des infrastructures de connectivité fixe

Wholesale;

Une compréhension des coûts et de la rentabilité des produits et solutions

- Une excellente connaissance du marché et de l'environnement concurrentiel ;
 - De solides compétences en relations publiques et en communication ;
 - Une bonne connaissance des produits Wholesale ;
 - Une excellente capacité à gérer plusieurs dossiers simultanément;
 - De fortes compétences en développement de réseau professionnel ;
 - Une excellente communication écrite et orale;
 - De solides capacités d'analyse, d'organisation et de planification ;
 - Une approche commerciale orientée relation client;
 - Un suivi rigoureux des contrats, de la facturation et du recouvrement;
 - Une excellente maîtrise de la négociation;
 - Une bonne maîtrise des outils informatiques.
-
- Disponibilité pour des déplacements régionaux et internationaux;
 - Capacité d'adaptation aux évolutions de l'entreprise;
 - Forte orientation expérience client.

Les candidats intéressés par cet appel à candidature sont invités à postuler via l'adresse suivante **Contact.centrafrique@hsd -melt.com** (lettre de motivation+ CV) en précisant en objet du courrier: Responsable Commercial (H/F)

NB: Seuls les candidats sélectionnés seront convoqués pour la suite du processus de recrutement.