

Job Vacancies in CAR

<https://jobscar.info/poste/km-01-manager-sales-h-f/>

KM – 01 Manager Sales (H/F)

Responsabilités

- Développer les activités commerciales dans un environnement international regroupant les OpCos MTN, les opérateurs internationaux et les acteurs majeurs du numérique;
- Mettre en œuvre les orientations commerciales définies par le Groupe;
- Assurer une veille permanente sur les évolutions technologiques, réglementaires et concurrentielles du secteur ;
- Intégrer les attentes des différentes parties prenantes afin de proposer des solutions adaptées aux besoins du marché ;
- Accompagner l'entreprise dans l'amélioration continue de ses processus commerciaux et opérationnels ;
- Contribuer au développement d'une stratégie commerciale alignée sur les objectifs de croissance et de rentabilité de CAR FibreCo.

- Développer les activités Wholesale de CAR FibreCo auprès des clients internes (OpCos MTN) et externes;
- Atteindre les objectifs de chiffre d'affaires, de rentabilité et de croissance fixés par la Direction Générale;
- Élaborer, mettre en œuvre et assurer le suivi du plan commercial annuel ;
- Identifier et développer de nouvelles opportunités commerciales sur les marchés nationaux, régionaux et internationaux ;
- Définir et mettre en œuvre les stratégies Go-To-Market (GTM) adaptées aux différents segments de clientèle;
- Développer les parts de marché de CAR FibreCo dans les services de connectivité fixe;
- Élaborer les business cases nécessaires au développement de nouvelles offres et opportunités commerciales ;
- Optimiser la rentabilité des actifs de connectivité fixe et contribuer à la croissance durable des revenus.

- Développer et entretenir des relations solides avec les clients stratégiques et les partenaires commerciaux ;
- Assurer la gestion complète du cycle de vente, de la prospection jusqu'à la livraison des services ;
- Mettre en place un programme de gestion des comptes stratégiques (Key Account Management) ;
- Garantir un niveau élevé de satisfaction client tout au long du processus commercial ;
- Adapter les solutions commerciales aux exigences réglementaires et contractuelles des différents marchés ;
- Représenter CAR FibreCo auprès des opérateurs internationaux, partenaires stratégiques et grands comptes.

- Définir les objectifs commerciaux de son périmètre et assurer leur réalisation ;
- Piloter le pipeline commercial et assurer le suivi des opportunités d'affaires ;
- Suivre la performance commerciale et produire des tableaux de bord réguliers ;
- Élaborer des rapports d'analyse des ventes, du marché et de la concurrence;
- Contribuer aux prévisions budgétaires et commerciales de l'entreprise ;
- Identifier les leviers d'amélioration de la performance commerciale.

- Collaborer avec les équipes techniques afin de garantir la bonne mise en œuvre

Organisme employeur
KM

Type de poste
Temps plein

Durée du contrat
CDD

Lieu du poste
Bangui, Centrafrique

Date de publication
07/08/2026

Valide jusqu'au
15.08.2026

des services commercialisés ;

- Assurer le suivi de la livraison des services vendus dans le respect des engagements contractuels ;
- Coordonner les interactions entre les équipes commerciales, techniques, financières et opérationnelles ;
- Veiller à la bonne gestion des fournisseurs, des produits et des solutions de connectivité ;
- S'assurer que les transactions commerciales sont correctement enregistrées, facturées et recouvrées dans les délais.

- Assurer une veille permanente sur les évolutions du marché des télécommunications et des services Wholesale ;
- Suivre les évolutions tarifaires et analyser les tendances du marché ;
- Réaliser des études de marché et des analyses concurrentielles ;
- Identifier les opportunités de développement et les nouveaux besoins des clients ;
- Formuler des recommandations visant à renforcer la compétitivité et la rentabilité des offres de CAR FibreCo.

Études

1/. Avoir minimum un Diplôme universitaire de niveau Bac+5 en Administration des Affaires, Marketing, Commerce ou dans un domaine connexe.

Qualifications

- 2/. Au moins cinq (05) années d'expérience dans les ventes B2B, idéalement dans le secteur des télécommunications ;
- 3/. Une expérience significative dans les activités Wholesale constitue un atout majeur ;
- 4/. Une expérience dans les services de connectivité fixe est fortement souhaitée ;
- 5/. Une excellente connaissance des infrastructures de connectivité fixe ;
- 6/. Capacité à mener des négociations de haut niveau, résilience et sens pratique pour résoudre les problèmes ;
- 7/. Une bonne maîtrise des activités Wholesale des télécommunications ;
- 8/. Une solide compréhension des modèles économiques et de la rentabilité des produits télécoms ;
- 9/. Une excellente connaissance du marché et de son environnement concurrentiel ;
- 10/. Une forte capacité d'analyse des données commerciales ;
- 11/. Une capacité à élaborer des stratégies commerciales performantes ;
- 12/. Maîtrise des outils SFA (automatisation de la force de vente) et bonne connaissance de Microsoft Office.

Comment postuler :

Les candidats intéressés par cet appel à candidature sont invités à postuler via l'adresse suivante : **contact-kmi-rca@kmints.com** en précisant en Objet du courriel Manager Sales.

Ou déposez vos dossiers physique (CV et LM) sous pli fermé, à notre secrétariat sis à l'immeuble ACG 3eme Etage, 36 Villas en face de QUIFEROU MARABENA.

NB : Les candidatures féminines sont vivement encouragées et seuls les candidats shortlistés seront contactés pour les évaluations.