

**POSTE** : RESPONSABLE COMMERCIAL

**Date limite de dépôt des candidatures** : 31 Octobre 2019

**PROFIL DU CANDIDAT** : Compétences et expériences recherchées

Un Niveau d'études minimum (DUT en Gestion Commerciale ou équivalent) avec 3 années d'expériences dans le domaine de la vente des produits de gestions, informatiques, et télécom.

Dynamique, et bonne connaissance du marché informatique, le candidat doit savoir manager une équipe de commerciaux et avoir le sens du travail d'équipe.

Bonne connaissance du marché de l'externalisation de l'infrastructure technologique

Expérience de la vente de l'intégration de systèmes et de la technologie informatique et Expérience dans la vente en cycle long.

Capacité et crédibilité pour négocier avec des interlocuteurs de haut niveau en interne et en externe  
Sens commercial.

Aptitude à résoudre des problématiques complexes et à travailler au sein d'une équipe.

Excellentes aptitudes de communication et de négociation.

Réseau important de contacts et de relations.

Créativité, enthousiasme et capacité à évoluer au sein d'une équipe.

Mobilité internationale requise (environ 10% du temps en déplacements à l'étranger).

Qualités de réflexion.

Forte capacité de travail.

Charisme et esprit d'entreprendre car évolution dans un environnement où tout est à construire (esprit start-up).

### **MISSION PRINCIPALE**

Le Responsable Commercial reportera directement au General Manager de BostonSolux au Togo et aura pour mission principale :

D'élaborer et d'exécuter la mise en œuvre des plans de stratégie commerciale, et de développement de BostonSolux, de gérer les comptes clients/partenaires de BostonSolux ; de veiller qu'ils reçoivent un service de haut niveau, coacher et manager une équipe de commerciaux

### **COMMENT POSTULER:**

Les postulants qualifiés doivent, dans un délai d'un mois à compter de la publication de cette annonce, envoyer leurs lettres de motivation et curriculum vitae à [info@bostonsolux.com](mailto:info@bostonsolux.com)