

Chargé(e) vente et développement commercial – services numériques

Localisation

Conakry, Guinée

À propos de Fiberco

Fiberco est une entreprise spécialisée dans les solutions de fibre optique, le déploiement de réseaux de télécommunications et l'intégration de services numériques.

Elle accompagne les opérateurs télécoms, les fournisseurs d'accès Internet, les entreprises et les institutions publiques dans la conception, la construction, le déploiement et la maintenance des infrastructures de fibre optique.

Dans le cadre de son développement et de l'expansion de ses activités digitales, Fiberco renforce son Département Commercial afin d'accélérer sa croissance, développer son portefeuille clients et améliorer sa présence sur le marché.

Description du poste

Le/La Chargé(e) Vente et Développement Commercial est responsable de la prospection, de la vente et de la promotion des services numériques et télécoms de Fiberco.

Il/elle intervient à la fois sur le terrain et dans la mise en œuvre de la stratégie commerciale, avec pour objectifs l'acquisition de nouveaux clients, la croissance du chiffre d'affaires et la satisfaction client.

Missions principales

A. Développement commercial et prospection

- Identifier et prospecter de nouveaux clients (entreprises, institutions, organisations, particuliers)
- Analyser les besoins des clients et proposer des solutions numériques adaptées
- Développer et gérer un portefeuille clients
- Contribuer à l'expansion de la présence commerciale de Fiberco

B. Vente et négociation commerciale

- Promouvoir et vendre les services de Fiberco (Internet, réseaux, IT, vidéosurveillance, etc.)
- Élaborer les offres commerciales

- Négocier et conclure les contrats
- Contribuer à l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires

C. Relation client et satisfaction

- Assurer le suivi régulier des clients
- Maintenir une relation client de qualité et durable
- Traiter les retours clients et contribuer à l'amélioration des services
- Garantir la fidélisation de la clientèle

D. Marketing et veille commerciale

- Participer aux actions de promotion et de marketing
- Contribuer à la visibilité des offres de l'entreprise
- Remonter les informations du marché et les besoins clients
- Assurer une veille concurrentielle

E. Coordination avec les équipes techniques

- Assurer le transfert des projets vendus aux équipes techniques
- Suivre l'exécution des prestations en coordination avec les équipes opérationnelles
- Veiller à l'adéquation entre les attentes clients et les livrables

F. Reporting et suivi de performance

- Renseigner les rapports d'activité commerciale
- Participer aux réunions commerciales et de performance
- Suivre les indicateurs de performance (KPI)
- Proposer des actions d'amélioration

Profil recherché

Formation et expérience

- Bac +3 minimum en commerce, marketing, télécommunications ou domaine similaire
- Expérience de 2 à 5 ans dans la vente, idéalement dans les télécoms ou services numériques
- Expérience en B2B fortement souhaitée
- Connaissance du marché local (Guinée) est un atout

Compétences techniques et personnelles

- Excellentes capacités de vente et de négociation
- Bonne compréhension des solutions télécoms et numériques
- Capacité à analyser les besoins clients et proposer des solutions adaptées
- Bon relationnel et aisance en communication

- Orientation résultats et performance
- Autonomie et esprit d'équipe

Langues

- Français : courant / bilingue (minimum B2)
- Anglais : souhaité (niveau intermédiaire minimum B2)

Qualités personnelles

- Dynamique et proactif(ve)
- Sens des responsabilités
- Capacité d'adaptation
- Esprit orienté client
- Intégrité et professionnalisme

Conditions

- Type de contrat : CDD
- Localisation : Conakry, Guinée
- Prime de performance
- Environnement de travail dynamique et international
- Opportunités d'évolution professionnelle

Pour postuler

Merci d'envoyer votre CV à k.bankole@fiberco.bj avec pour objet : « **Chargé(e) vente et développement commercial – services numériques** »,

Date limite : 30 juin 2026.