

APPEL A CANDIDATURES

ACCOUNT MANAGER CELTIIS BUSINESS

FICHE DE POSTE

Supérieur hiérarchique	Directeur des Ventes
Relation fonctionnelle	Toutes les structures SBIN, Fournisseurs, Gestionnaire, etc.

MISSIONS DU POSTE

L'**Account Manager Celtiis Business** a pour mission pour tous les domaines d'activités et de services proposés par Celtiis Business, de :

- Assurer la gestion des comptes clients qui lui seront confiés ;
- Prospecter les clients et apporter des réponses efficaces aux besoins des clients ;
- Organiser et gérer les activités de vente ;
- Apporter et présenter aux clients les réponses et solutions permettant de réaliser leurs objectifs ;
- Savoir convaincre les clients et prospects et les assurer de l'adéquation entre le besoin et la solution proposée ;
- Savoir détecter lors des visites les opportunités business et aider à la mise en place de solutions durables ;
- Garantir l'atteinte des objectifs (Pipe, CA signé, CA opérationnel) ;
- Garantir une expérience client de haut niveau pour les clients de son portefeuille ;
- Réaliser toutes activités ou projets confiés par le N+1.

PRINCIPALES ACTIVITES

Sous l'autorité du Directeur des Ventes, l'**Account Manager Celtiis Business** est chargé des tâches suivantes :

- Définir et piloter une stratégie de développement du chiffre d'affaires des clients du portefeuille ;
- Mettre en place les actions de business développement sur son portefeuille clients ;
- Réaliser le suivi commercial de son portefeuille ;
- Organiser la prospection de la clientèle afin de présenter et vendre les solutions Celtiis Business ;
- Piloter les démarches (relances, négociation, argumentation, lobbying, etc.) nécessaires à la concrétisation des affaires en cours ;
- Mettre en œuvre les outils de suivi de l'évolution du chiffre d'affaires des clients, et définir une démarche proactive pour piloter le développement de son chiffre d'affaires ;

- Produire les éléments du chiffrage ainsi que les offres commerciales en collaboration avec les équipes avant-ventes.

PROFIL DU TITULAIRE DU POSTE

Formation	Avoir un BAC+5 en Télécoms, Commerce ou marketing.
Expériences professionnelles	Justifier d'un minimum de cinq (05) ans au moins dans le domaine
Compétences requises	<ul style="list-style-type: none"> • Avoir le sens relationnel, une bonne écoute ; • Avoir une expérience solide de la vente en B to B dans le domaine du numérique ; • Être capable d'intervenir chez les clients et auprès de décideurs (DG, DAF, DSI, directions métiers) ou d'opérationnels (responsables IT) ; • Maîtriser les techniques de présentations orales et écrites ; • Avoir de réelles capacités en communication écrite et orale ; • Connaître les techniques de vente ; • Connaître le marché et les intervenants ; • Avoir une très bonne connaissance des services et offres Télécoms (fixe, mobile, ICT) ; • Avoir une bonne connaissance des procédures internes de qualité de services.
Exigences du poste	<ul style="list-style-type: none"> • Avoir le sens de l'autonomie et de l'initiative ; • Avoir la capacité d'écoute, de communication, d'organisation ; • Avoir une capacité relationnelle et esprit d'équipe ; • Être apte à travailler sous pression avec une attitude positive et constructive ; • Avoir une excellente communication et être capable à travailler en équipe pour atteindre les objectifs organisationnels ; • Avoir l'aptitude à établir et maintenir des relations de travail efficaces avec les collègues ; • Être orienté satisfaction client ; • Avoir une bonne gestion du temps et des priorités ; • Avoir un sens aigu de l'éthique et de l'intégrité ; • Maîtriser les outils du numérique (l'outil informatique et les technologies de la communication).
LIEU DU CONTRAT	
Lieu	Cotonou

Disponibilité du candidat	Immédiate ou selon la durée du préavis
Dossier à fournir	<ul style="list-style-type: none">- Un CV actualisé- Une lettre de motivation Si vous vous reconnaissez dans cette offre, rejoignez-nous en envoyant votre dossier de candidature via la plateforme celtiis.bj/celtiis-et-vous/recrutements au plus tard le 30 juin 2026 à 23h00 (heure de Cotonou)

« La SBIN, une entreprise **digitale et humaine, engagée pour le développement des compétences béninoises au service du numérique** »