

Recrutement d'un Manager d'Équipe – outbound/onbound

Description de l'annonce:

Recrutement d'un (01) Manager d'Équipe – outbound/onbound

1- Contexte et justification

Dans le cadre du lancement, du déploiement et de la commercialisation d'une solution numérique innovante à fort impact, nous structurons notre équipe de développement. Pour encadrer l'équipe opérationnelle, piloter les indicateurs de performance et garantir l'atteinte des objectifs stratégiques, nous recrutons un(e) Manager d'Équipe - outbound/onbound.

2- Objectif du poste

Le/La titulaire du poste aura pour mission principale de manager, motiver et monter en compétences l'équipe outbound/onbound. Il/Elle sera garant(e) de la qualité des approches à distance, du respect des processus de qualification, de l'atteinte des objectifs de prise de rendez-vous et de la mise en œuvre de la stratégie de déploiement sur le terrain.

3- Missions et tâches principales

Sous la responsabilité directe de la Direction Générale, le Manager exercera les fonctions suivantes :

- Pilotage de l'activité et de la performance : Définir les objectifs quantitatifs et qualitatifs hebdomadaires et mensuels pour l'équipe. Suivre les indicateurs clés (KPI) : taux de transformation, nombre de rendez-vous qualifiés, reporting, etc.
- Management et coaching : Encadrer et animer l'équipe au quotidien (briefings matinaux, débriefings). Écouter les échanges à distance pour analyser la posture, corriger les argumentaires et faire monter l'équipe en compétences.
- Optimisation des outils et processus : Concevoir et mettre à jour les scripts de contact, les guides de traitement des objections et s'assurer de la bonne saisie des données dans l'outil de suivi.
- Reporting : Analyser les résultats de l'équipe, identifier les freins ou les opportunités du marché, et produire des rapports d'activité réguliers pour la Direction.
- Gestion des cas complexes : Intervenir en appui ou prendre le relais sur les comptes de partenaires stratégiques ou grands comptes.

4- Profil recherché

– Formation : Diplôme de niveau Bac+3/5 en Management, Commerce, Relation Client, Business Administration ou équivalent.

– Expérience : Une expérience confirmée de 3 à 5 ans dans le management d'une équipe commerciale, idéalement en centre d'appels, en gestion de la relation client à distance ou en encadrement d'équipes de prospection B2B.

Compétences clés :

- Leadership affirmé, capacité à motiver, à fédérer et à gérer le stress d'une équipe.
- Maîtrise parfaite des techniques de négociation, de vente à distance et de gestion de la relation client.
- Excellente capacité d'analyse des données d'activité (tableaux de bord, CRM).
- Parfaite maîtrise du français (oral et écrit).

Qualités requises : Rigueur, sens de l'organisation, exemplarité, culture du résultat et force de proposition.

5- Conditions du poste

Nombre de postes : 01

Type de contrat : CDD

Lieu de travail : Togbin Kpêvi

Rémunération : Salaire fixe + Primes de performance basées sur résultats

6- Processus de sélection

1. Présélection sur dossier (analyse des CV et lettres de motivation).
2. Entretien d'évaluation managériale et technique.
3. Étude de cas pratique ou mise en situation de management (ex: recadrage ou coaching d'un collaborateur).

7- Modalités de soumission des candidatures

Les personnes intéressées par ce recrutement sont priées de faire parvenir leur dossier de candidature comprenant un Curriculum Vitae (CV) détaillé et une lettre de motivation :

– Par courrier électronique à l'adresse suivante : aloreiscorporate@gmail.com avec pour objet du mail : « Candidature au poste de Manager d'Équipe »

– Par WhatsApp au : 0167008956

Date limite de dépôt des dossiers : Vendredi 11 Septembre à minuit

Seuls les candidats présélectionnés seront contactés pour la suite du processus.

NB : Ne payez jamais pour un recrutement

NB : Soyez vigilant ! Demandez au recruteur le lieu exact de l'entretien et informez un proche avant de vous rendre à un entretien