

**Poste :** Commercial B2B – Produits digitaux

**Lieu :** Lomé

### Qui sommes-nous ?

Go Africa Online est un réseau 100% digital au service de la visibilité et de la croissance des entreprises en Afrique. Nous aidons nos clients à générer **des prospects qualifiés** grâce à des solutions performantes : visibilité sur notre réseau, campagnes display/popup, SMS/Emailing marketing, social Ads, SEO/SEA, etc.

### Votre mission

- Développer un portefeuille B2B (prospection, RDV, présentations, démonstrations).
- Qualifier les besoins, construire des propositions à valeur et **closer**.
- Piloter tout le cycle de vente (de la prise de contact à la signature).
- Assurer le suivi client avec l'équipe Production pour la satisfaction et l'upsell.
- Reporter vos performances (pipeline, prévisions, résultats).

### Votre profil

- **3 ans minimum** d'expérience **confirmée** en vente de **solutions digitales** (au moins une des offres suivantes : display/popup, bannières, SMS/Emailing, SEO/SEA, social ads, SaaS).
- Culture du **résultat** et du **closing**, esprit chasseur, sens du service client.
- Excellente communication (FR écrit & oral), présentation claire d'offres et ROI.
- Maîtrise des outils de vente (CRM, slides, tableurs) et des cycles B2B.

### Ce que nous offrons

- Un environnement **ambitieux** et **apprenant**, adossé à une marque reconnue.
- Un **portefeuille d'offres** compétitives et des références solides.
- Une **rémunération motivante** alignée sur la performance.
- Des perspectives d'évolution liées à vos résultats.

### Candidature

 Envoyez **votre CV** (et éventuelles références) à **recrutementtg@goafricaonline.com**

 **Objet :** *Candidature – Commercial – Nom Prénom*

 **Date limite :** **30 SEPTEMBRE 2026**