

# NOUS RECRUTONS



## un(e) **TECHNICO-COMMERCIAL.E**

**Type de contrat :** CDD  
**Département :** Marketing & Sales  
**Niveau Hiérarchique :** Senior  
**Responsable Hiérarchique :** Directrice Générale

### Présentation de l'entreprise

QuanTech est un Cabinet de Conseil et de transformation digitale actif en Côte d'Ivoire et dans la sous-région. Notre expertise est reconnue par plusieurs entreprises du Top 200 des grandes entreprises et groupes ivoiriens. Plus d'informations sur nos pages LinkedIn et Facebook.

## I. PRINCIPALES MISSIONS

### 1. Compétences Commerciales B2B (50%)

- Prospecter et être capable d'identifier de nouvelles opportunités commerciales ;
- Être capable de conduire tout le processus de vente qui favorise l'obtention de bons de commande ;
- Promouvoir les solutions digitales et services technologiques (logiciels, applications, outils IT) ;
- Gérer le cycle de vente complet allant de la prospection à la signature des contrats puis aboutir à la livraison de la solution demandée par le client ;
- Créer et entretenir des relations solides avec les clients.

### 2. Compétences Techniques (30%)

- Comprendre les besoins techniques des clients et proposer des solutions adaptées ;
- Fournir une expertise technique sur les outils et technologies proposées ;
- Assurer des démonstrations techniques et des formations aux clients ;
- Avoir une excellente capacité de rédaction technique des offres.

### 3. Gestion des Projets Clients (20%)

- Collaborer avec les équipes techniques internes pour assurer le déploiement des solutions ;
- Superviser de bout en bout la mise en œuvre des projets jusqu'à leurs clôtures ;
- Assurer le suivi minutieux de la performance des solutions tout en proposant des solutions efficaces le cas échéant.

## II. COMPÉTENCES & QUALITÉS

### 1. Compétences Techniques

- Excellente maîtrise du Pack Office notamment de PowerPoint, Word, Excel, etc.
- Excellente maîtrise d'outils de collaboration tels que Microsoft Teams & Google meet ;
- Bonne maîtrise des outils IT et des environnements logiciels (ERP, CRM, solutions cloud) ;
- Capacité à diagnostiquer des problématiques techniques et à proposer des solutions adaptées.

### 2. Savoir-faire Commercial

- Maîtriser des techniques de vente et de négociation ;
- Aptitude à créer des propositions de valeur et à convaincre ;
- Excellentes capacités de communication orale et écrite ;
- Savoir bâtir une excellente relation client qui aboutisse sur une solide fidélisation et produise des recommandations ;
- Maîtriser les procédures et méthodes de négociation et de recouvrements des créances.

### 3. Qualités Personnelles

- Très bonne culture informatique et business ;
- Être curieux.se et avoir une force de proposition ;
- Sens de l'organisation et de la rigueur ;
- Esprit d'équipe et capacité à collaborer avec des profils variés ;
- Dynamisme et orientation résultats ;
- Avoir une bonne capacité d'adaptabilité (environnement très dynamique et changeant).

## III. EXPÉRIENCE ET QUALIFICATIONS

- Bac+4/5 en Informatique, Commerce ou domaine connexe ;
- Minimum 5 ans d'expérience à un poste similaire ;
- Une expérience dans le secteur IT ou des technologies digitales serait un atout.

#### **IV. HORAIRES DE TRAVAIL**

- **Temps plein :** 40 heures par semaine avec des horaires flexibles ;
- **Flexibilité:** Possibilité d'adapter les horaires en cas d'échéances critiques ou d'interventions urgentes.

#### **V. COMMISSION**

- **Commissions sur les ventes :** une commission de 1 à 8% sur chaque vente ;
- **Autres avantages :** Formation continue, outils de travail modernes, environnement de travail stimulant la croissance professionnelle et personnelle.

#### **VI. ARTICLES DE RÈGLEMENT INTÉRIEUR LIÉS AU POSTE**

- Respect des délais et engagement envers les objectifs assignés ;
- Confidentialité absolue des données clients, des données et projets internes propres à l'entreprise ;
- Collaboration proactive avec les équipes transverses et respect des processus internes.

#### **VII. VALEURS DE L'ENTREPRISE**

- Problem Solver | Innovation | Engagement | Transparence | Respect | Collaboration

#### **Viii. CANDIDATURE**

- Vous pouvez postuler en envoyant votre lettre de motivation et votre CV à l'adresse [mtoure@quantech.solutions](mailto:mtoure@quantech.solutions)

**La Direction**