

## NOUS RECRUTONS UN COMMERCIAL

### CRITÉRES

- Commercial (H/F), ingénieur d'affaires (H/F)
- Dakar
- Temps plein - 06 mois
- Secteur : Conseil
- Domaine d'expertise : Portefeuille client, prospection, reporting, Fidélisation, B2B, B2C
- Niveau d'études : Bac +4 , Bac +5 , Diplôme d'école de commerce

Poste basé sur Dakar.

### VOS MISSIONS

- Développer la stratégie commerciale de l'entreprise à travers la prospection, l'identification de leads qualifiés, et la gestion de tout le processus avant-vente.
- Rencontrer et établir des relations durables avec des prospects et clients .
- Élaborer et exécuter des plans d'action de prospection quotidienne pour maximiser vos ventes.
- Participer activement à la fidélisation de notre portefeuille clients en proposant des solutions adaptées à leurs besoins.
- Assurer un reporting rigoureux et proposer des améliorations pour optimiser nos services.
- Effectuer une veille concurrentielle afin de rester à l'affût des nouvelles tendances du marché.

### PROFIL RECHERCHÉ

- Diplômé(e) d'une école de commerce (Bac +4 ou Bac +5) ou équivalent, vous avez une première expérience réussie dans la prospection et la gestion de relations commerciales B2B et B2C.
- Vous êtes autonome, rigoureux(se) et avez un excellent sens du relationnel.
- Vous êtes créatif(ve), force de proposition, et avez un goût prononcé pour l'entrepreneuriat.
- Vous êtes à l'aise avec les outils de reporting et les indicateurs de performance (KPI).

**Pour postuler envoyez votre CV à [candidature@dolph-stats.com](mailto:candidature@dolph-stats.com) en mettant la dans l'objet du mail : COM1000203 – Candidature au poste de Commercial**