

AVIS DE RECRUTEMENT

Fluiconnecto Mauritanie, une entreprise multinationale évoluant dans les secteurs hydrauliques, de lutte contre les incendies et de système de graissage automatique recrute :

Poste : Chef de projet en lutte contre les incendies

Lieu de travail: Tasiast

But	<ul style="list-style-type: none">• Maintenir une base existante de clients et développer les clients existants jusqu'à leur plein potentiel de revenus ;• Un chef de projet doit maintenir et entretenir des relations solides avec des clients clés qui génèrent des revenus pour l'entreprise ;• Utiliser les ressources de l'entreprise pour développer et mettre en œuvre des solutions stratégiques afin d'atteindre les objectifs à long terme des principaux clients ;• Acquérir une compréhension approfondie des principaux besoins et exigences des clients ;• Élargir les relations avec les clients existants en proposant continuellement des solutions qui répondent à leurs objectifs.
Principales responsabilités et tâches	<ol style="list-style-type: none">1. Mener des activités de vente par téléphone, e-mail et interaction en face à face ;2. Être responsable de la gestion des contrats miniers individuels pour s'assurer que les obligations contractuelles sont respectées ;3. Assister et soutenir le responsable Hydroshop dans la gestion du personnel lors des ateliers sur place pour les clients qui lui sont assignés ;4. Rechercher, planifier et réaliser des affaires pour Fluiconnecto conformément à la politique de l'entreprise et aux objectifs fixés. Cela inclut à la fois le développement de nouveaux clients et le maintien des clients existants ;5. Visiter les clients sur une base hebdomadaire ;6. Préparer les devis pour les clients avec précision et en temps opportun ;7. Aider à l'établissement des budgets de vente et s'assurer qu'ils sont systématiquement atteints et/ou dépassés ;8. Lancer et coordonner l'élaboration de plans d'action pour pénétrer de nouveaux marchés/clients ;9. Traiter et assister les plaintes des clients ;10. Tri des factures en vue du paiement ;11. Responsable du DSO avec les clients assignés ;

	<ol style="list-style-type: none"> 12. Responsable de la performance et du développement du personnel dans les ateliers sur place ; 13. Préparer des plans d'action pour une recherche efficace de prospects et de prospects ; 14. Fournir des commentaires en temps opportun au directeur concernant les performances des ventes ; 15. Tenir un registre précis de tous les prix, ventes et rapports d'activité soumis ; 16. Se tenir au courant des produits et activités des concurrents. <p><u>Principales tâches courantes :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 17. Mettre à jour les rapports d'activité sur une base hebdomadaire ; 18. Planification hebdomadaire des visites clients ; 19. Participation aux réunions clients au besoin ; 20. Suivi des devis, commandes et nouveaux clients ; 21. Mettre à jour les feuilles d'appels des clients ; 22. Ouvrir de nouveaux comptes ; 23. Adhérer à toutes les politiques, procédures et codes d'éthique des affaires de l'entreprise et s'assurer qu'ils sont communiqués et mis en œuvre au sein de l'équipe ; 24. Toute autre fonction qui pourrait être requise par la direction de temps à autre, pour assurer un service efficace et efficient est fourni aux clients internes et externes ; 25. Participer aux inventaires de l'entreprise est obligatoire pour tous les employés.
Conditions d'entrée minimales	<ol style="list-style-type: none"> 1. Niveau licence en mécanique de protection incendie (système) 2. Maîtrise de MS Office ; 3. Permis de conduire valide ; 4. 3 à 5 ans d'expérience dans la vente et le service après-vente dans les industries des tuyaux et raccords hydrauliques ; 5. Gestion de projet ; 6. De solides compétences en service à la clientèle sont essentielles ; 7. Communication - une excellente communication en anglais, la communication verbale et écrite est essentielle. Toutes les communications verbales et écrites doivent être de la plus haute qualité à tout moment. La communication écrite sous forme de propositions et de lettres doit être conforme à la politique de l'entreprise

<p>Compétences</p>	<p><u>Connaissance :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bonne connaissance des différentes fonctions de l'entreprise ; 2. Très organisé ; 3. Souci méticuleux du détail ; 4. L'employé doit adhérer à tout moment aux politiques et procédures de l'entreprise et de l'ISO ; 5. Travaille bien sous pression et s'engage à respecter les délais ; 6. Soyez soigné et présentable ; 7. Traitez calmement les plaintes et les problèmes des clients. <p><u>Compétences :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Posséder d'excellentes compétences relationnelles et être intuitif aux besoins commerciaux du client ; 2. Aptitude à établir des relations avec les clients, à gérer des comptes clés et à être capable de gérer les conflits avec les clients ; 3. L'employé doit s'assurer qu'il est convenablement vêtu et qu'il est soigné, propre et présentable en tout temps ; 4. Forte éthique de travail ; 5. Compétences personnelles ; 6. Service à la clientèle - l'employé doit faire preuve d'un engagement total envers le service à la clientèle dans tout ce qu'il fait dans le cadre de son travail ; 7. Aptitudes à la réflexion stratégique ; 8. Flexibilité du temps ; 9. Un autodidacte ; 10. Sûr de soi.
---------------------------	--

La Direction

