



POSTE : Un (e) Commercial (e) (Stage de pré-embauche).

Lieu de travail : Nouakchott.

Missions et Attributions

Commercial

- Connaissance des notions de marketing et de bonnes techniques de vente ;
- Avoir un bon gout de la communication et savoir se mettre au service du client
- Assure le traitement commercial et administratif de la vente ;
- Savoir optimiser le lien entre la société et le client, vendre l'image de la société, savoir présenter aux clients le produit et les services de la société ;
- Savoir répondre aux demandes d'information de manière concise et pertinente ;
- Assurer le traitement des commandes jusqu'à la facturation ;
- Tenir à jour la base des données des clients et les tableaux des statistiques de vente ;
- Proposer les éventuelles offres commerciales aux clients ;
- Soigner son apparence ;
- A la fin de la semaine, reproduire un rapport hebdomadaire (synthèse) sur les différentes tâches effectuées.

Administration :

- Assister l'ensemble de l'équipe commerciale et marketing dans les missions quotidiennes du service ;
- Assurer le suivi des procédures administratives & commerciales en place, gérer et mettre à jour les systèmes ;
- Auditer, soumettre des propositions d'amélioration du contenu et contrôler le suivi des opérations.

Niveau et Formation Minimum :

- Minimum Bac+3 dans le domaine (commerce, Marketing).
- Une année d'expérience Professionnelle minimum requise dans un poste similaire en développement commercial ou quelques stages effectués seraient un atout.
- Anglais et Français courant obligatoire.
- Connaissance en ODOO sera un atout.

Qualités requises :

- Grande capacité de communication écrite et verbale ;
- Habiletés relationnelles et de négociation ;
- Une forte capacité d'argumentation ;
- Sérieux, organisé, rigoureux, bonne présentation et dynamique ;
- Passion prononcer pour l'univers informatique ;

- Esprit d'analyse, dynamisme et sens d'écoute.

Les candidats intéressés sont invités à faire parvenir un CV à l'adresse électronique suivante :
jrecrutement849@gmail.com.