

Recrutement : Responsable Commercial

Titre du poste : Commercial (H/F)

Lieu : Lomé, Cacaveli

Type de contrat : Temps plein

À propos de Klumer

KLUMER SAS U, Société par Action Simplifié Unipersonnelle de droit Togolais au capital de **1.000.000 F.CFA**, immatriculée au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier sous le numéro **N° RCCM : TG-LFW-01-2023-B17-00044** et dont le siège social est situé à **Lomé, Agoè-Cacavéli**, non loin du marché moderne Dékawowo-simé. Elle apporte des solutions innovantes et digitales liées à l'organisation des événements en Afrique. Sa mission est de transformer l'industrie événementielle en offrant des outils technologiques avancés aux organisateurs d'événements pour une gestion efficace, un auto-financement simplifié, et un meilleur engagement de leur public cible.

Klumer propose une plateforme multiservice innovante dans l'écosystème événementiel, offrant des solutions telles que l'e-ticketing, l'e-voting, et d'autres services dédiés à l'organisation et à la gestion d'événements.

Nous cherchons un(e) Responsable Commercial(e) motivé(e) pour renforcer notre équipe et soutenir notre croissance continue.

Description du poste

En tant que Commercial(e) chez Klumer, vous serez responsable de :

- Prospecter et développer de nouveaux clients ainsi que des marchés.
- Structuration des offres commerciales de l'entreprise.
- Elaboration de plan d'action commercial technique
- Maintenir et optimiser les relations avec les clients existants.
- Identifier les besoins des clients et proposer des solutions adaptées de notre portefeuille.
- Négocier les contrats et finaliser les ventes.
- Atteindre les objectifs de vente définis par la direction.
- Assurer un suivi rigoureux des performances commerciales et des opportunités.

Compétences requises

- Expérience significative dans un poste commercial, idéalement dans le secteur événementiel ou technologique.
- Excellentes compétences en négociation et communication.
- Capacité à travailler de manière autonome tout en respectant les priorités.
- Maîtrise des outils CRM et des techniques de vente.
- Dynamisme, persévérance et orientation vers les résultats.

Profil recherché

- Diplôme en commerce, marketing ou domaine connexe.
- Expérience de 2 ans années dans un poste similaire.
- Sens de l'initiative et esprit d'équipe.
- Bonne compréhension du marché et des tendances du secteur.

Avantages

- Rémunération attractive avec un système de commissions motivant.
- Opportunités de développement professionnel et de progression de carrière.
- Environnement de travail dynamique et collaboratif.
- Avantages sociaux compétitifs (dotation en carburant, pass de communication, etc.).

Comment postuler

Veillez envoyer votre CV et lettre de motivation à contact@klumer.co en mentionnant l'objet « **Candidature Commercial - Klumer** »