

Cahier des Charges du Responsable Commercial

Cahier des charges/Descriptif de poste

Titulaire du poste	
Désignation du poste	Responsable Commercial
Degré d'occupation	100%
Responsabilités	Le commercial assure le développement économique de l'hôtel/restaurant Keur Yakaar. Il est garant de sa visibilité et de son bon positionnement promotionnel tant au niveau national qu'international.
Suppléance	Les responsables des filières.
Autorité supérieure / Autorité d'engagement	La coordination de l'association Vivre Yakaar et la Direction du Centre Keur Yakaar.
Personnel subordonné	Les commerciaux et prestataires externes sur la vente des produits du centre.
Dispositions générales	1. Le commercial est un poste de cadre intermédiaire, il est subordonné à la direction du Centre Keur Yakaar ; 2. Il doit tout son temps contractuel à ses fonctions.

But et objet

Le présent descriptif de poste définit les tâches et les compétences du Responsable commercial. Il sert de base à l'entretien d'évaluation avec l'autorité d'engagement.

Le profil décrit ci-après est utilisé pour la sélection du personnel lorsqu'un poste est à repourvoir.

Tâches et compétences

1. Direction Commerciale	
Responsabilités	Le/la Responsable commercial (e) détermine et met en place la stratégie commerciale de l'entreprise en fonction des objectifs de rentabilité économique escomptés. Il planifie et développe un type de vente (également en e-commerce) pour les activités commerciales. Il met en place des stratégies de développement des structures d'applications (Hôtellerie et restauration).

Principes directeurs	Le/la Responsable commercial (e) respecte l'application du manuel de procédures et les principes directeurs du centre de formation. A cet effet, il définit les objectifs à atteindre dans le cadre de la rentabilité de Keur Yakaar et en vérifie la réalisation.
Conventions	Le/la Responsable commercial (e) applique des conventions et des règles sur la commercialisation des projets de formation et des produits des structures d'applications en lien avec la réalité locale.
2. Développement et contrôle de la qualité	
Stratégie de développement	<p>Le/la Responsable commercial (e) initie des activités devant augmenter les chiffres d'affaire du Centre Keur Yakaar.</p> <p>Il/elle met en place des stratégies marketing par rapport aux activités des structures d'applications de manière objective et en répondant aux attentes du marché.</p> <p>Il/elle assure le développement commercial des filières¹ de Keur Yakaar dans un souci constant de rentabilité, de compétitivité et de qualité</p>
Gestion de la qualité	<p>Le/la Responsable commercial (e) est chargé (e) de la gestion de qualité des prestations du Centre et de ses structures d'applications.</p> <p>Il/elle fixe des objectifs et des mesures à cet égard avec l'équipe de direction de Keur Yakaar.</p> <p>Il/elle surveille leur mise en œuvre et engage les mesures d'accompagnement nécessaires.</p>
Coordination	<p>Le/la Responsable commercial (e)</p> <ul style="list-style-type: none"> • définit la stratégie commerciale du Centre et établit les plans d'actions annuels (marchés à investir, promotion des produits, ...) • administre les budgets spécifiques voués au département commercial • s'occupe du suivi des clients grands comptes de la structure et étudie le potentiel des futurs clients/prospects • veille à l'augmentation du nombre des clients et s'assure que l'image de l'hôtel soit au niveau requis auprès de sa clientèle (les besoins des clients sont pleinement satisfaits) • assure la visibilité de la structure d'application sur le marché et auprès de sa clientèle, à travers l'organisation de campagnes de promotion des produits et services du Centre • anime le site internet et les pages du Centre sur les réseaux sociaux avec une communication régulière orientée sur la promotion des services et produits • effectue la veille concurrentielle des produits (marché, prix, nouvelles tendances, ...)

1

Les activités des structures d'application et les activités de formation

	<ul style="list-style-type: none"> • maintient une position concurrentielle avantageuse à travers des politiques de différenciation des prestations de l'hôtel. Propose la stratégie commerciale annuelle sur la zone géographique : nationale, régionale, internationale • dirige l'activité des services spécifiques : ventes et marketing • conçoit ou prend part à l'élaboration de fiches techniques lors de campagnes promotionnelles ou lors du lancement de nouveaux produits • gère l'activité commerciale e-commerce de l'entreprise (par exemple les plateformes de vente de services hôteliers en ligne)représente la structure lors de salons, expositions, foires ...
3. Organisation et administration	
Administration	Le/la Responsable commercial (e) accomplit les tâches administratives qui lui incombent (communication des produits du Centre, statistiques, offres promotionnelles, etc.) conformément aux visions du Centre (préalablement validé avec la direction du centre).
Organisation	<p>Le/la Responsable commercial (e) organise et coordonne la mise en œuvre de la politique commerciale de Keur Yakaar à travers le pays.</p> <p>Il/elle vérifie l'opportunité de ventes éventuelles de formations et des produits de la structure d'application.</p> <p>Il/elle organise la mise en place de nouveaux points de vente éventuels pour renforcer le flux financier du Centre.</p> <p>Il/elle participe à la création de nouveaux produits. Il initie des stratégies de relance de ces nouvelles filières par la mise en place de campagnes adéquates de commercialisation.</p> <p>Il/elle pourvoit à une couverture adéquate des besoins pour les produits des filières dans les localités cibles.</p>
Finances	<p>Le/la commercial-e participe à l'établissement d'un budget spécifique pour les activités commerciales et s'assure qu'il est respecté.</p> <p>Il/elle se charge du contrôle des dépenses.</p>
Dossiers	<p>Il/elle est responsable de l'archivage conforme des documents relatifs aux Communications et commercialisations.</p> <p>Il/elle élabore les supports de communications et assure leur animation²</p>
4. Travail d'information et de relations publiques	
	Le /la commercial-e met en application le concept de communication du

Information/ Communication	Centre Il/elle est responsable de l'information et de la communication internes et externes. Il/elle veille à la transmission des informations aux responsables de filières opérationnelles et à la direction de l'entreprise.
Relations publiques	Il/elle représente le centre de formation en qualité de relation publique
5. Autres tâches et compétences	
Mandats	Le/la responsable commercial-e a pour mandat d'assurer : <ul style="list-style-type: none"> • La vente des produits des structures d'application • La prospection de marchés potentiels et la réalisation de nouveaux produits et services • Le relationnel et le réseautage <p>Il/elle doit être force de proposition auprès du pôle pédagogique et de la direction de Keur Yakaar pour la conception et réalisation des projets de formations y compris payantes.</p> <p>Il participe aux sessions d'élaboration des stratégies de développement du programme de formation professionnelle de Vivre Yakaar.</p>

Profil requis

Formation de base	Formation Marketing communication
Formation continue	Commercialisation, conception, réalisation et vente de produits et services liés l'hôtellerie-restauration et la transformation agroalimentaire
Compétences spécifiques	Très bonne expression écrite et orale,
Langues	Français parfait. Bonnes connaissances d'une langue étrangère est un atout.
Compétences sociales	Attitude ouverte et capacité à travailler en équipe, résistance au stress, aptitude à travailler de façon indépendante, capacité à communiquer
Autres compétences	Bonnes connaissances des outils Microsoft Office, actualisation de contenu sur internet et site web.
Expérience professionnelle	Expérience avérée (au moins deux ans) dans le domaine de la communication et de la vente. Expérience de management est un plus.
Champ de responsabilités	étendu
Responsabilité en matière de planification:	importante
Degré d'autonomie	Très élevé

Aptitude à l'emploi

- Sens du service très élevé
- Bonnes capacités de communication et de négociation ;
- Bonne connaissance du marché
- Capacités managériales (supervision, coordination, planification, contrôle et évaluation)
- Connaissance des stratégies de marketing et de la politique commerciale ;
- Sens de la rigueur et esprit orienté vers les résultats.
- Respecter les horaires convenus, être flexible (travail parfois en soirée et le week end)
- Réagir rapidement, avec calme et maîtrise de soi, en présence d'un événement soudain
- Présenter une image positive de l'entreprise
- S'intégrer dans l'environnement de travail
- Adhérer aux objectifs de la structure
- Anticiper les besoins et les goûts de la clientèle pour proposer des choix adaptés
- Effectuer des déplacements si besoin
- S'adapter à des horaires irréguliers
- Faire preuve de rigueur, de méthode et d'organisation
- Avoir un sens développé des responsabilités
- Avoir une bonne présentation
- Faire preuve de diplomatie
- Faire preuve de discrétion
- Bonne maîtrise des outils de bureautique (Word, Excel, Internet, ...)
- Résister à la fatigue physique et nerveuse

La coordination des projets se réserve le droit de proposer des modifications ou des compléments au présent cahier des charges ou encore de préciser la portée de l'un ou l'autre de ces paragraphes.

Les candidatures féminines sont vivement encouragées.

Les dépôts de candidatures sont ouverts jusqu'au 1^{er} décembre 2018 :

Elles se font uniquement par mail à : direction@keuryakaar.com

Sont attendus les documents suivants :

- CV
- Lettre de motivation
- Attestations (emplois et scolarité)
- Lettres de recommandations

Tous renseignements peuvent être pris sur notre site : www.keuryakaar.com ou notre page FB.

Fait à Somone, le 12.11. 2018