

# AVIS DE RECRUTEMENT

UPRIGHT PARTNERS souhaite recevoir des candidatures pour le compte d'une importante société spécialisée dans la **Commercialisation du matériel topographique**, pour le recrutement de :

## Titre du poste : **INGENIEUR(E) TECHNICO-COMMERCIAL(E) H/F**

Nombre : **Un (01)**

Date de prise de service : dès que possible

Date limite de réception des candidatures : **12 mai 2023 à 17h 00.**

### Missions :

- L'acquisition de nouveaux clients et le support des clients existants ainsi que des partenaires miniers ;
- Elargir le portefeuille clients et le fidéliser ;
- Prospecter de nouveaux clients, développer un réseau et rechercher de nouveaux contrats ;
- Générer de nouvelles opportunités de vente grâce à des démonstrations et des présentations ;
- Clôturer les ventes et atteindre les objectifs trimestriels ;
- Mettre en œuvre et soutenir diverses activités de marketing & communication (séminaires, expositions, salons etc...) ;
- Soutenir et développer des canaux de distribution nouveaux et existants pour les marchés et segments que nous adressons ;
- Effectuer la veille concurrentielle relative aux offres des produits et services et proposer des innovations ;
- Assurer la visibilité du mobilier et défendre l'image des marques commercialisées.

### Diplômes, expérience et compétences :

- Titulaire d'un BAC+ 3 minimum en Topographie, Gestion Commerciale, Marketing ou tout autre diplôme équivalent ;
- Justifier d'une expérience professionnelle d'au moins une (01) année à un poste de commercial(e) terrain confirmé ;
- Une formation technique ou un cursus complet dans le domaine de la topographie serait un atout,
- Excellentes compétences en communication écrite et verbale en français et en anglais ;
- Entrepreneuriat et mode de pensée et d'action orienté client ;
- Une expérience dans la vente de produits techniques nécessitant des explications est un véritable atout supplémentaire ;
- Expérience dans les logiciels de numérisation 3D et/ou de cartographie mobile ainsi que des solutions de topographie traditionnelle Stations totales & GNSS.

### Langues :

Être obligatoirement bilingue Français-Anglais

### Profil :

- Autonomie dans le travail ;
- Capacité d'analyse et de prise de décision ;
- Capacité à travailler sous pression et respecter les échéances
- Coopérer étroitement avec les équipes supportant l'activité commerciale des autres divisions ;
- Capacité à s'adapter à de nouveaux matériels et technologies ;
- Capacité de résolution de problèmes en situation d'urgence
- Être une personne de contact, compétente pour les demandes des clients.

### Pour postuler :

Bien vouloir envoyer votre dossier composé d'une demande non timbrée, un CV complet daté et signé, une photocopie certifiée des diplômes, une photocopie certifiée des attestations /certificats de travail justifiant l'expérience professionnelle, une photocopie de la CNIB ou du passeport, par email à l'adresse **recrutement@uprightpartners.com** en précisant le poste en objet ou déposer votre dossier physique au siège du cabinet sis à Gounghin non loin de ECOBANK.

- Pour toute information complémentaire, contactez le standard RH au +226 25 65 66 85 les jours et heures ouvrables
- Aucun frais ne sera demandé aux candidats désireux de postuler, à aucun stade du processus de recrutement (frais de candidature, d'entretien, de traitement de dossier, de formation ou autre).
- Seul(e)s les candidat(e)s, correspondant aux profils définis et présentant des documents valables et valides seront convoqué(e)s en entretien.

Ouagadougou le, 02 mai 2023

Directrice Exécutive  
Dina LANKOANDE/ YANOOGO

