

JD Développement Commercial

Lieu : Dakar, avec des déplacements éventuels

Type de contrat : Temps plein

Rattachement : Direction générale

Principales interfaces : Direction, Responsable Marketing et Communication, équipes projets et clients

Présentation de Beautiful Soul

Beautiful Soul est une entreprise spécialisée dans l'accompagnement du changement, le coaching et le développement du leadership. Depuis 2010, elle accompagne les organisations et les individus dans leurs transformations en combinant humanité, efficacité et performance.

Finalité du poste

Le ou la Responsable Développement Commercial est chargé e de développer le portefeuille clients et le chiffre d'affaires de Beautiful Soul.

Il ou elle identifie les opportunités, prospecte activement, qualifie les besoins, présente les offres et assure le suivi des prospects jusqu'à la conclusion des contrats.

Le poste requiert une personne orientée vers l'action et les résultats, capable de créer des opportunités commerciales, de maintenir une activité de prospection régulière et de faire progresser chaque prospect dans le cycle de vente sans dépendre d'une supervision constante.

Missions principales

I. Prospection et développement du portefeuille

- Identifier les organisations et interlocuteurs correspondant aux cibles prioritaires de Beautiful Soul.
- Constituer, enrichir et actualiser une base de prospects qualifiés.
- Mener une prospection régulière par téléphone, email, LinkedIn, événements professionnels et prise de contact directe.
- Obtenir des rendez-vous avec les décideurs et interlocuteurs pertinents.
- Développer de nouvelles opportunités au Sénégal et, selon les priorités de l'entreprise, dans la sous-région.
- Réactiver les anciens prospects et clients présentant un potentiel commercial.

- Développer et entretenir un réseau professionnel utile aux activités de Beautiful Soul.

2. Qualification des besoins et présentation des offres

- Préparer et conduire les rendez-vous de découverte.
- Comprendre les enjeux, besoins, contraintes, budgets et processus de décision des prospects.
- Évaluer la pertinence et le potentiel réel de chaque opportunité.
- Présenter les offres de Beautiful Soul de manière claire et adaptée aux besoins identifiés.
- Orienter les prospects vers les solutions les plus pertinentes sans créer d'engagement irréaliste.
- Recueillir les informations nécessaires à la préparation des propositions techniques et financières.
- Assurer une transmission complète et fiable des besoins aux équipes concernées.

3. Gestion du cycle de vente

- Définir les prochaines étapes à l'issue de chaque échange commercial.
- Organiser et réaliser les relances nécessaires.
- Coordonner la préparation des propositions commerciales avec la Direction et les équipes techniques.
- Vérifier la qualité, la cohérence et la conformité des offres avant leur transmission.
- Présenter et défendre les propositions auprès des prospects.
- Participer aux négociations commerciales dans le respect des marges et conditions validées.
- Lever les objections et traiter les points de blocage.
- Assurer le suivi jusqu'à la signature du contrat ou à la clôture documentée de l'opportunité.
- Préparer une passation complète aux équipes chargées de l'exécution du projet.

4. Gestion du pipeline et du CRM

- Enregistrer systématiquement les prospects, échanges, besoins et prochaines actions dans le CRM.
- Maintenir à jour les étapes, montants, probabilités et dates prévisionnelles de conclusion.
- Veiller à ce qu'aucune opportunité active ne reste sans prochaine action ni échéance.
- Analyser régulièrement le pipeline et identifier les opportunités à accélérer, relancer ou clôturer.
- Produire des prévisions commerciales réalistes et fondées sur des informations vérifiables.
- Documenter les causes de gain, de perte ou d'abandon des opportunités.
- Produire un reporting commercial hebdomadaire clair et synthétique.

5. Développement et fidélisation des clients

- Maintenir une relation régulière avec les clients après la signature des contrats.
- Identifier les nouveaux besoins et les possibilités de renouvellement ou d'extension des prestations.
- Recueillir les retours des clients et les transmettre aux équipes concernées.
- Veiller à ce que les engagements pris pendant la phase commerciale soient réalistes et correctement documentés.
- Contribuer à transformer les missions réalisées en relations commerciales durables.
- Identifier les possibilités de recommandation et de mise en relation.

6. Collaboration avec le marketing et les équipes internes

- Partager avec la Responsable Marketing et Communication les informations recueillies auprès des prospects et clients.
- Contribuer à la définition des cibles, messages et actions de génération de prospects.
- Prendre en charge les prospects transmis par le marketing et rendre compte de leur évolution.
- Fournir un retour précis sur la qualité des prospects et les facteurs de conversion ou de non-conversion.
- Collaborer avec les équipes projets pour vérifier la faisabilité des engagements commerciaux.
- Participer à l'amélioration des offres et des argumentaires à partir des retours du marché.

Articulation avec la fonction marketing

La Responsable Marketing et Communication développe la visibilité des offres, mène les campagnes d'acquisition et génère des prospects.

Le ou la Responsable Développement Commercial prend en charge la prospection directe, la qualification, les rendez-vous, les propositions, les relances, la négociation et la conclusion des ventes.

Les deux fonctions collaborent pour améliorer la qualité des prospects, leur suivi dans le CRM et leur conversion en clients.

Résultats attendus

- Une activité de prospection régulière, structurée et mesurable.
- Un portefeuille de prospects qualifiés correspondant aux cibles de Beautiful Soul.
- Une augmentation du nombre de rendez-vous et d'opportunités commerciales.
- Un pipeline actualisé, fiable et suffisamment alimenté.
- Des propositions commerciales transmises et suivies dans les délais.

- Une amélioration du taux de conversion et du chiffre d'affaires.
- Des prévisions commerciales réalistes.
- Une passation fiable des contrats conclus aux équipes projets.
- Une meilleure fidélisation et un développement du chiffre d'affaires auprès des clients existants.

Les objectifs chiffrés seront définis périodiquement selon les priorités et les ambitions commerciales de Beautiful Soul.

Profil recherché

Formation et expérience

- Formation supérieure en commerce, business development, marketing, gestion ou domaine équivalent.
- Au moins cinq années d'expérience dans une fonction commerciale B2B.
- Expérience démontrée en prospection, conduite de rendez-vous, gestion de pipeline, négociation et conclusion de ventes.
- Expérience dans la vente de services ou de solutions à forte valeur ajoutée.
- Une bonne connaissance des secteurs de la formation, du conseil, du coaching, des ressources humaines ou de l'accompagnement des organisations constitue un atout.
- Un réseau professionnel actif au Sénégal ou dans la sous-région constitue un atout.

Compétences techniques

- Maîtrise des techniques de prospection et de vente B2B.
- Capacité à identifier et contacter les bons interlocuteurs.
- Capacité à conduire un entretien de découverte et à qualifier une opportunité.
- Excellente capacité de présentation, d'argumentation et de négociation.
- Capacité à comprendre et à commercialiser des services complexes.
- Maîtrise pratique d'un CRM et capacité à prendre rapidement en main Odoo.
- Capacité à gérer et analyser un pipeline commercial.
- Très bonnes capacités rédactionnelles en français.
- La maîtrise professionnelle de l'anglais constitue un atout.

Qualités attendues

- Forte orientation vers l'action et les résultats.
- Goût de la prospection et capacité à créer des opportunités.
- Autonomie et capacité à avancer sans supervision constante.



- Persévérance et régularité dans les relances.
- Sens de l'écoute et capacité à comprendre les besoins.
- Capacité à prendre des initiatives et à organiser ses priorités.
- Rigueur dans le suivi des opportunités et la tenue du CRM.
- Aisance relationnelle et posture professionnelle.
- Capacité à recevoir du feedback et à ajuster son approche.
- Transparence sur l'avancement, les difficultés et les résultats.
- Respect des engagements et de l'éthique commerciale.