

PÔLE COMMERCIAL & PARTENARIATS

Commercial(e) — Vente de Stands & Partenariats

Mode de travail : Hybride • Rattachement : Responsable Commercial et Relations Exposants

CONTEXTE

Au sein du Pôle Commercial & Partenariats, vous participez directement à la commercialisation des espaces d'exposition et des offres de partenariat d'AWE Consulting, notamment pour Africa Week-End Expo. Deux postes sont ouverts.

MISSIONS PRINCIPALES

- ▶ Prospecter de nouvelles entreprises et partenaires potentiels (stands, sponsoring, packages AWE WEB TV et AWE WEB MAGAZINE)
- ▶ Présenter les offres commerciales aux prospects et négocier les conditions de vente
- ▶ Assurer le suivi administratif des ventes (devis, contrats, relances de paiement)
- ▶ Entretenir la relation avec les exposants et partenaires jusqu'à l'événement
- ▶ Contribuer à la fidélisation des clients pour les éditions futures
- ▶ Rendre compte régulièrement de son activité au Responsable Commercial

PROFIL RECHERCHÉ

- ▶ Bac +2 minimum en Commerce, Marketing ou Gestion
- ▶ Une première expérience en vente ou prospection est un atout
- ▶ Bonne connaissance du tissu économique ivoirien appréciée

COMPÉTENCES ET QUALITÉS

- ▶ Aisance relationnelle et sens de la négociation
- ▶ Autonomie, organisation et rigueur dans le suivi client
- ▶ Bonne expression orale et écrite en français
- ▶ Résistance à la pression des objectifs commerciaux

CONDITIONS

Type de contrat À définir selon profil

Rémunération Fixe + commission sur ventes personnelles

Lieu Abidjan (déplacements terrain à prévoir)

Postes disponibles 2

POUR POSTULER envoyez CV et lettre de motivation à info@aweconsultingci.com en précisant l'intitulé du poste en objet.