

CNEH/DP-NO/5/88/2021



SMART SERVICES
S A R L

"Société Multiservices"

Offre de recrutement No 00/SS-SARL/DG/2021



Titre du poste: Business Development Manager (Business developer)

1. A PROPOS DE SMART SERVICES SARL

Smart Services Sarl est une société de droit congolais opérationnelle en RDC depuis Février 2016, avec comme siège principal à Goma.

Une société multiservice qui a pour **mission** d'établir des partenariats durables en offrant des services innovants et de qualité qui répondent aux besoins réels de ses clients (entreprises, prestataires, ONG, etc) en RD Congo et ailleurs.

Sa vision est de participer à la réduction du taux de chômage et de pauvreté en milieu des jeunes par la création d'emploi, faciliter l'accès à l'information et à la formation conduisant à l'essor économique de la République Démocratique du Congo (RDC).

A partir de son siège situé à Goma, RDC, Smart Services Sarl a mis au service de ses clients une gamme de produits (services) dont **Smart Languages** (la traduction et la certification des documents, l'interprétation des réunions et des délégations ainsi que la formation en Anglais) ; **Smart Fitness Centre** (une salle de gym), **Smart Publishing** (une maison d'édition de livres).

2. DESCRIPTION DU POSTE

- *Nombre de postes à pourvoir* : 1
- *Lieu de travail* : Goma, RDC
- *Type de contrat* : Contrat à durée déterminée (CDD) d'une année renouvelable.

Dans le cadre de réaliser sa vision d'expansion et de développement de nouvelles offres, Smart Services Sarl recrute un « **Business developer** » afin de l'accompagner sur cette nouvelle lancée.

Le Business Developer que nous cherchons a pour mission de trouver de nouveaux leviers de croissance de la société, il doit apporter des solutions aux problèmes actuels, conduire la création et la réalisation de nouveaux projets. Il contribuera de manière extensive au développement du chiffre d'affaires de manière directe (nouveaux clients ou produits) ou de manière indirecte (marketing, communication). Il devra donc avoir des compétences avérées dans le commercial, le marketing, la communication en utilisant les outils du numérique, entre autres.

Il s'agit d'un poste de niveau senior et donc pas destiné à ceux qui veulent faire leurs premiers pas dans la vie professionnelle.

3. QUALITES RECHERCHEES

Le candidat à considérer pour ce poste devra posséder des compétences très diversifiées dont la négociation, la créativité, l'esprit de conquête. Il doit toujours avoir en tête le développement à moyen et long terme de la société, être à l'écoute du marché, anticiper les opportunités (changement de législation, arrivée d'un concurrent, ouverture d'un marché, etc). Il est responsable du suivi des nouveaux marchés

BL

potentiels et de l'élaboration de stratégies pour y pénétrer. Il s'engagera donc à rester continuellement à l'affût des nouveaux marchés afin de tirer parti de toutes les opportunités.

Le *Business developer* travaillera à développer et maintenir des relations solides avec les parties prenantes et les clients de l'entreprise. Analyser les données relatives aux réactions des clients afin de déterminer si ces derniers sont satisfaits des produits et services de l'entreprise. En lien avec les équipes commerciales, marketing, financière, juridique, il doit coordonner les idées et équipes afin de créer de nouvelles activités au sein de l'entreprise.

4. PROFIL ET QUALIFICATIONS

- Être de nationalité congolaise ;
- Être de la tranche d'âge de 25 à 40 ans ;
- Avoir une expérience académique de niveau licence (Bac+5 au moins) dans un domaine qui lui confère les compétences académiques nécessaires pour cette position ;
- Avoir une expérience antérieure de minimum 3 ans dans le commercial, le marketing, la vente, la gestion des communautés, des clients, etc ;
- Venir fraîchement d'une entreprise privée et y avoir occupé un poste de niveau senior serait un atout ;
- Avoir une bonne expérience dans l'utilisation des logiciels du paquet MS Office ; la connaissance des logiciels de la famille Adobe serait un grand atout ;
- Très bonne communication orale et écrite en Français et en Anglais ;
- Organisation et rigueur dans l'exécution des tâches confiées dans les temps impartis.

5. COMMENT POSTULER ?

Les candidats ayant les compétences ainsi que l'expérience recherchées sont priés de soumettre leur dossier de candidature uniquement par email : jobs@smart-kitoko.com, au format PDF contenant :

- Une lettre de motivation adressée au Directeur General de Smart Services Sarl ;
- Un CV (maximum 2 pages) adapté au poste et décrivant de manière claire les compétences recherchées par le poste de *Business developer*. Les numéros de téléphone et email des 3 personnes de référence devront y figurer.
- Une copie de la carte de l'ONEM.

L'objet de votre email devra contenir ces éléments : « **Candidat Business developer – VOTRE NOM** »

Seuls les candidats ayant satisfait le minimum de ces exigences et conditions seront contactés pour la suite du processus de sélection. Nous prions également aux personnes ne remplissant pas le profil recherché de ne pas postuler uniquement.

Publication de l'offre : 29 Janvier 2021

Clôture du dépôt des candidatures : 14 Février 2021 à 15h00 (heure de Goma)

Fait à Goma, le 29 Janvier 2021

Pour Smart Services Sarl

Arsene Tungali, Directeur General



Vu le
29/01
2021

JPA SENGOMU