



Liberté
Créativité
Diversité

AVIS DE RECRUTEMENT D'UN AGENT DE PROSPECTION COMMERCIALE POUR LES COURS DE LANGUES (Assistant cours et certifications)

Description du poste et missions :

L'agent de prospection commerciale pour les cours de langues développe et entretient des relations commerciales avec des entreprises et institutions intéressées à la formation de leur personnel non francophone en français. Il est responsable de la prospection de clients potentiels à la formation en français. Il est appelé à assurer les missions ci-après :

- Identifier et cibler les entreprises et institutions susceptibles d'être intéressées par nos cours de français ;
- Effectuer des recherches et des études de marché pour comprendre les besoins spécifiques des clients potentiels ;
- Créer des listes de prospects qualifiés et établir un plan d'action pour atteindre les objectifs de prospection.
- Préparer des présentations commerciales percutantes et adaptées aux besoins des clients potentiels ;
- Organiser des réunions et des démonstrations pour présenter nos programmes de formation en français ;
- Répondre aux questions des clients potentiels et les conseiller sur les meilleurs programmes adaptés à leurs besoins ;
- Élaborer des propositions commerciales détaillées et compétitives. Négocier les termes et conditions des contrats en accord avec les politiques de l'Institut français du Congo. Veiller à la conformité des contrats et à leur signature dans les délais impartis.
- Assurer un suivi régulier auprès des clients existants pour maintenir une relation commerciale solide.
- Répondre aux demandes de renseignements, résoudre les problèmes et gérer les éventuels litiges.

Compétences attestées :

Compétences excellentes en communication et en présentation. Capacité à établir des relations commerciales solides et à entretenir des réseaux professionnels. Aptitude à comprendre les besoins des clients et à proposer des solutions adaptées. Capacité à travailler de manière autonome et à gérer efficacement son temps. Sens de la négociation et compétences en gestion des contrats. Maîtrise des outils informatiques. Une bonne connaissance du marché des cours de langues et de l'apprentissage du français en particulier serait un atout supplémentaire.

Qualifications requises :

Diplôme d'études supérieures (niveau licence ou supérieur) dans un domaine lié aux affaires, au marketing ou à la gestion. Expérience professionnelle pertinente dans la vente, le marketing ou le développement commercial. Une capacité à s'exprimer en anglais serait un avantage supplémentaire.

Demandeur et prise de service : L'Institut Français du Congo - Prise service le vendredi 1^{er} septembre 2023.

Rémunération et type de contrat : Selon le cadre salarial de l'Institut Français du Congo pour un (1) an de CDD renouvelable.

Documents à fournir : Lettre de motivation / Curriculum vitae / Copie des diplômes ou attestation de travail ou de stage, ou encore contrat de travail d'avoir exercé dans une structure.

Adresse de dépôt candidature : La candidature est adressée à l'Institut Français du Congo, sis rond-point place de la République – B.P. : 2141 – Brazzaville, à l'attention de la Secrétaire Générale avec le code **APCCL** sur l'enveloppe, ou par e-mail : candidature.brazzaville@ifc.org.cd, au plus tard le mercredi 1^{er} novembre 2023 à 18h.

Les candidatures féminines sont vivement encouragées

