



KAGEDEV Kameroun – Hilfe für Kamerun
Représentation nationale de la KAGEDEV e.V auprès du Cameroun
BP 13137 Yaoundé Cameroun
Tel.:
Web: www.cmr.kagedev.org
Facebook / Twitter / Instagram: **KAGEDEV237**

La **KAGEDEV** est une organisation non gouvernementale pour le développement travaillant dans les domaines de l'éducation, de la formation, la santé et de la culture. En plus de ses propres initiatives, la KAGEDEV soutient les acteurs locaux au Cameroun dans la conception, le développement et la mise en œuvre de projets d'éducation. L'objectif est de renforcer les capacités et de promouvoir l'autonomie des populations (communautés, parents, enseignants, etc.) au Cameroun afin qu'elles puissent devenir des acteurs durables de leur propre vie et des citoyens responsables

La KAGEDEV Kameroun recherche à partir du **01 Octobre 2024** dans les villes de Douala ou de Yaoundé, un(e)

Commercial B2B (H/F)

Numéro de l'offre: **Comb2b- 0110-2024**

Descriptif de l'emploi

Nous sommes reconnus pour notre sens du service, la qualité de nos prestations, les savoir-faires et l'engagement de nos collaboratrices et collaborateurs et nous disposons d'une culture équilibrée, partagée entre exigence et bienveillance. Nous sommes attachés à cette combinaison de valeurs humaines et d'efficacité professionnelle et business ainsi qu'à notre capacité à intégrer et former des jeunes.

Pour renforcer l'efficacité de notre action sur le terrain, nous recherchons un chargé de développement commercial B2B (F/H) dans les villes de Yaoundé ou Douala. Vous rejoignez une équipe et participez à la fois au développement et à la fidélisation des membres et partenaires.

Vos missions principales

- Identification des partenaires commerciaux
- Fidélisation des membres
- Développement commercial
- Prospection
- Reporting et prévisions
- Réponse aux appels d'offres

Profil recherché

Issu d'une formation commerciale, êtes autonome, dynamique, doté d'une aisance relationnelle, d'une très bonne qualité d'écoute et d'un sens aigu du commerce et de la négociation. Au-delà de votre formation, ce sont avant tout vos compétences, votre personnalité et votre goût du challenge qui seront appréciés.

Votre dynamisme et votre tempérament commercial vous permettront de mener à bien les missions qui vous seront confiées, et de vous épanouir pleinement au sein d'une entreprise en constant développement.

Vous justifiez d'une expérience commerciale en B to B

Vous avez un goût prononcé pour les challenges. Vous êtes curieux, motivé et savez planifier et organiser votre activité pour favoriser la réussite de votre travail.

L'écoute, le travail et la force de persuasion sont des valeurs essentielles pour réussir et vous permettre d'atteindre et de dépasser vos objectifs.

Comment postuler ?

1. Vous pouvez postuler directement en ligne via notre site internet: www.jobs.kagedev.org
2. Vous pouvez également nous faire parvenir votre candidature par **voie électronique**

pour cela, Veuillez nous envoyer les documents suivants :

- Curriculum vitae
- Preuve de qualification(s)
- Copie CNI (recto/verso)
- Évaluation actuelle ou référence d'un employeur si disponible
- Lettre de Motivation (bien vouloir préciser dans quelle ville vous souhaitez travailler)

Date limite de dépôt des candidatures : **25.08.2024**

Date de début prévue : **01.10.2024**

Veuillez envoyer votre candidature électronique (1 fichier, 10 Mo maximum) avant le **25.08.2024** exclusivement par e-mail à : jobs@kagedev.org en indiquant le numéro de l'offre d'emploi suivant **Comb2b – 0110-2024** dans l'objet de votre Email

NB: Tout dossier incomplet sera automatiquement rejeté sans notification!

Retrouvez toutes nos offres d'emploi actuelles sur notre site internet: www.jobs.kagedev.org

Rejoignez nos plateformes sociales: Facebook / Twitter / Instagram: **KAGEDEV 237**



KAGEDEV
KAMERUNISCHE GEMEINSCHAFT
IN DEUTSCHLAND E.V