

+ Fiche de poste



+ Titre du poste et aperçu

Le Responsable Commercial(e) chez AKA Entertainment occupe une position clé dans la conception et la mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise. Sa mission principale est de mettre en place et de diriger les initiatives commerciales, de favoriser la croissance des ventes, de développer des relations clients solides, et de contribuer de manière significative à l'atteinte des objectifs financiers d'AKA Entertainment.

+ Fonctions Essentielles du Poste - Responsable Commercial(e)

- Développer et mettre en œuvre une stratégie commerciale alignée sur les objectifs de l'entreprise.
- Superviser et animer une équipe de commerciaux.
- Développer et entretenir des relations durables avec les clients existants.
- Prospecter de nouveaux clients et partenaires.
- Analyser les performances commerciales et proposer des ajustements stratégiques si nécessaire.
- Participer à la négociation des contrats et à la conclusion des ventes importantes.
- Assurer une veille concurrentielle pour identifier les tendances du marché.
- Gérer les budgets liés à l'activité commerciale.
- Toute autre fonction essentielle liée au développement commercial.

+ Éducation et Expérience

- Formation supérieure en commerce, marketing ou gestion.
- Expérience significative dans un poste similaire.
- Excellentes compétences en leadership et en gestion d'équipe.
- Fortes compétences en négociation et en closing.
- Capacité à élaborer et mettre en œuvre des stratégies commerciales efficaces.
- Orienté(e) résultats avec un excellent sens du relationnel.
- Maîtrise des outils informatiques et des logiciels de gestion commerciale.

+ Rémunération et Avantages

- Salaire fixe : À négocier en fonction de l'expérience.

- Salaire variable : Basé sur les performances commerciales, avec des objectifs clairs et mesurables.
- Avantages : Hybride (travail en présentiel et à distance), assurance santé, régime de retraite, congés payés.
- Bonus ou commissions : Structure basée sur les réalisations commerciales.

+ Les conditions de travail

Les conditions de travail	Détails
Heures de travail	On travail de Lundi à vendredi de 8h00 à 18H00 avec une pause de 12H à 14H. Les samedis c'est de 9H00 à 14H00
Attentes en matière d'heures supplémentaires	Les heures supplémentaire sont déclarer à l'adminstration avant execution ou demander par l'administration , ils sont payé .
Environnement de travail	Le poste commence en télétravail et pourrait passer en présentiel. Le poste de responsable commercial à la particularité d'être sur le terrain souvent. L'entreprise paie une prime de déplacer dans se cas.
Conditions ou exigences particulières	<ul style="list-style-type: none"> ● Vous devez etre passioné par la vente ● Vous devez est prés à apprendre et surtout à proposer ● Etre disponible pour un emploie à temps plein.