

AVIS DE VACANCE DE POSTE

Présentation de l'entreprise, sa vision et ses valeurs

MTN Congo, société d'offre de produits et de services digitaux dont l'ambition est en adéquation avec la vision de MTN Group d'être leader dans la fourniture de solutions numériques pour le progrès de l'Afrique, est née du rachat le 9 décembre 2005 de LIBERTIS Telecom qui avait déjà 6 années d'existence au Congo. D'un Capital social de 11 Milliards de FCFA, MTN Congo est une organisation guidée par des principes et des valeurs.

Chez MTN Congo, nous croyons que la compréhension des besoins et les aspirations de nos employés est la clé pour créer des expériences qui vous enchantent au travail, tous les jours. Nous nous engageons à favoriser un environnement où chaque membre de notre famille Y'ello est entendu, compris et encouragé à vivre une vie inspirée.

Ces 5 valeurs, encore appelées, *Live Y'ello*, sont au cœur de la Culture de MTN Congo et constituent la force qui unit et inspire chacun d'entre nous à avoir un impact qui compte dans le monde. Elles nous permettent de garder les pieds sur terre et d'avancer dans la bonne direction.

Plus important encore, elles nous permettent de rester honnêtes. Ce n'est pas quelque chose que nous prétendons être. Cela fait partie de notre ADN.

En tant qu'organisation, nous considérons que notre mission est de créer un lieu de travail passionnant et gratifiant, où nos collaborateurs peuvent être eux-mêmes, s'épanouir dans la positivité et libérer leur plein potentiel. Un lieu de travail qui stimule la créativité et l'innovation, améliore la productivité et, en fin de compte, produit des résultats significatifs. Un lieu de travail fondé sur les relations et la réalisation d'un objectif qui nous dépasse. C'est ce que nous voulons que vous viviez avec nous !

Nos engagements vont au-delà d'une promesse organisationnelle. Il est dans l'éthique de nos leaders et de nos managers de s'associer de manière significative avec nos employés, nos clients et nos parties prenantes dans le but d'atteindre nos objectifs communs. Nous sommes ravis que vous nous considériez comme votre partenaire professionnel qui vous permettra de laisser votre empreinte dans le monde. Nous attendons avec impatience votre candidature pour le poste ci-dessous.

Par ailleurs, *le Groupe MTN, entreprise garantissant l'égalité des chances, encourage vivement les candidatures féminines.*

MENTION OBLIGATOIRE : VOTRE AVIS SUR LES VALEURS DE MTN

Veuillez s'il vous plaît intégrer dans votre *Lettre motivation* votre avis sur la question ci-après : ***laquelle de nos cinq valeurs Live Y'ello résonne le plus en vous et pourquoi ?*** (Limité à 250 mots)

- **Diriger avec Empathie**
- **Can-do avec Intégrité**
- **Collaborer avec Agilité**
- **Servir avec Respect**
- **Agir avec Inclusion**

DESCRIPTION DU PROFIL RECHERCHE

Intitulé du poste : Senior Manager Commercial Entreprises

Lieu de travail : Brazzaville

Catégorie : Cadre (3H)

Direction : Enterprise Business Unit

Durée du contrat : CDI

Description des tâches : Le **Senior Manager Commercial Entreprises** aura pour missions de :

- S'assurer de l'implémentation de la stratégie de vente de la direction EBU auprès des GE/GI, PME et PMI
- Développer le chiffre d'affaires relatif à la vente des produits et services aux entreprises
- Gérer l'équipe mise à sa disposition pour atteindre les objectifs du département et de la direction

PRINCIPALES MISSIONS

- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale à travers les réunions et ateliers stratégiques
- Transcrire les objectifs stratégiques de vente en objectifs opérationnels avec les critères de succès de vente aux entreprises (Market Share, Revenu Voix, Device et Data revenu, EBITDA Margin, Capex Return Management, Net Subscription Addition)
- Elaborer la stratégie d'acquisition et de fidélisation des clients Entreprises par la conception d'une proposition de valeur dynamique et la mise en place d'un plan de rétention suivant la segmentation des clients prestiges, Gold, Classique, ... ainsi que des offres préférentielles en termes de prix et/ou de services optimisés
- Contribuer à l'élaboration du budget du département et s'assurer de son exécution de façon efficiente
- Organiser des salons et/ou conférences pour promouvoir les offres et les services aux entreprises
- Organiser la veille commerciale, concurrentielle et normative préventive du marché, puis réactive, respectivement au regard des offres et services à offrir et en fonction

des réponses du marché (analyse du marché, tendances, positionnement, forces, opportunités, faiblesses, risques, ...)

- Elaborer le plan marketing en fonction des objectifs opérationnels de vente
- Effectuer des études de marché et ajuster la stratégie de vente et de marketing, le cas échéant
- Identifier les cibles commerciales prioritaires ainsi que les marchés émergents de valeur
- Représenter l'entreprise lors de grands événements industriels, conférences, salons et expositions
- S'assurer de l'organisation et de la bonne gestion du parc clients par les responsables commerciaux
- S'assurer de la mise en place de meilleurs parcours clients
- Bâtir un réseau d'ambassadeurs pour promouvoir les produits et services ainsi que la marque
- Identifier et proposer les solutions pour optimiser la gamme commerciale et les processus de vente : politique de promotion et de remise commerciales, argumentaire de vente, ...
- Contribuer à la vulgarisation de la stratégie du digital à travers les canaux de vente et de distribution
- S'assurer du développement de la vente à distance et en ligne, à partir du site e-commerce de l'entreprise
- Gérer la force de vente mise à disposition suivant les meilleures pratiques de gestion des équipes au sein de MTN pour garantir leur motivation, engagement et performance
- Mettre en place et / ou mettre à jour des procédures du département Enterprise Sales
- Gérer toute autre tâche répondant aux besoins de l'entreprise et en relation avec les objectifs et indicateurs de performance du département Entreprise Sales et de la direction EBU

CONDITIONS REQUISES

Education & langues :

- Bac+4/5 Ecole supérieur de Commercial & Vente, Commerce/Ingénieur, Marketing, Relations Publiques, Sciences de gestion, Economie et Organisation d'Entreprise ou équivalent.

Expérience :

- Au moins 5 ans dans le Marketing, la Vente B to B dans une position de supervision.
- Avoir travaillé au sein d'une entreprise multinationale dans le secteur des Télécoms ou du Digital serait un atout

Connaissance :

- Vente des Produits et services digitaux
- Négociation commerciale
- Marketing, Publicité et communication commerciale

- Cultures des communautés locales
- Marché des Télécoms
- Solutions entreprises
- Gestion de la relation Client

Compétences techniques :

- Maîtriser les techniques et stratégie commerciales
- Maîtriser les indicateurs de performance concernant la gestion de la marque et la visibilité commerciale
- Analyse du marché
- Etudes de marchés et analyse concurrentielle
- Plan de vente et de prospection
- Telecom Business Management
- Maîtriser le Pack Ms Office
- Stratégies de vente B to B

Compétences Transversales :

- Relations publiques
- Gestion des stakeholders
- Commercialisation des produits et services digitaux

Autres aptitudes professionnelles :

- Esprit d'équipe
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Rigueur, réactivité • Force d'argumentation
- Sens de l'anticipation
- Aptitudes relationnelles

Date limite et lieu de dépôt des candidatures :

Les candidatures (*lettre de motivation*, CV, récépissé de l'ACPE avec attestation de diplôme et références) sont à adresser, **au plus tard le 30 mai 2026**, à l'adresse suivante : Recrutement.MTNCONGO@mtn.com (avec en objet les références suivantes : MTN/REMP/EBU/FEV-00226).