

MARKET DEVELOPER WECASHUP

Présentation de l'entreprise

WeCashUp est une entreprise d'innovation financière dont le siège est basé à Marseille en France. Elle développe une plateforme de gestion de la distribution qui sécurise et automatise les opérations de dépôts, retraits et paiement de factures des points de vente Mobile Money du secteur informel à travers une application mobile disponible sur Google Play Store. WeCashUp propose aussi aux grossistes Mobile Money un tableau de bord de suivi temps réel des opérations financières de leurs sous-distributeurs ainsi qu'une plateforme de distribution d'assurances santé sur mesure, d'assurances scolaires, de cartes bancaires prépayées Visa et d'autres services financiers connexes. WeCashUp ambitionne enfin de s'étendre sur tout le continent Africain et entend devenir le plus grand supermarché virtuel de services financiers en Afrique.

Description du poste à pourvoir

Le **Market Developer** est responsable de **gérer, développer et garder les clients de WeCashUp**. Il est également chargé du **renforcement des activités commerciales de WeCashUp**. Sa tâche principale consiste à gérer les relations entre l'entreprise et les clients pour lesquels il constitue une référence. Le Market Developer travaille en collaboration étroite avec le Business Developer Régional et il est le trait d'union entre la **force de vente (Brand Ambassadors)** et les exigences des partenaires / clients entreprises.

Il développe des **stratégies commerciales** adéquates afin de proposer aux partenaires / clients entreprises les biens et services de WeCashUp et d'**augmenter le chiffre d'affaires**. Il doit donc connaître et anticiper les exigences des clients et leur proposer des produits, services et solutions qui y répondent. Ayant à faire chaque jour aux acheteurs de services et produits WeCashUp, il se trouve dans la position idéale pour identifier les domaines qui peuvent augmenter ou améliorer l'offre de l'entreprise et donc maximiser les profits grâce à l'**upselling** et au **cross-selling**.

Missions du poste

- Représenter l'entreprise et constituer une référence pour le partenaire / client entreprise.
- Gérer les relations avec les partenaires / clients entreprises.
- Négocier les demandes des partenaires / clients entreprises et y répondre.
- Construire des relations de longue durée avec les partenaires / clients entreprises et les fidéliser.
- Augmenter le chiffre d'affaires issu du partenaire / client entreprise et lui vendre de nouveaux produits ou services.
- Mesurer les résultats des ventes et l'atteinte des objectifs de l'entreprise.
- Préparer des rapports et la documentation sur la situation des partenaires / clients entreprises.
- Sonder le marché à la recherche de nouvelles possibilités d'activité.
- Partager le retour des partenaires / clients entreprises avec sa hiérarchie.

Compétences requises

- Capacités de communication.
- Connaissances dans le domaine du marketing, du management et des techniques de vente.
- Capacités d'organisation et de relations.
- Connaissance des logiciels spécifiques de gestion des clients (**GRC**, gestion de la relation client, **CRM** en anglais) est un atout.
- Connaissance approfondie du marché.

- Habileté à s'orienter vers le client.
- Capacités de travailler par objectifs.
- Capacités analytiques.
- Flexibilité.
- Résistance au stress.

Conditions requises :

- Avoir au minimum Bac+3 dans une filière de Marketing, Communication, Gestion, Banque, Assurances, Finance ou toute autre discipline connexe.
- Avoir au minimum 21 ans.
- Être bilingue (français et anglais) est un atout.
- Avoir un smartphone Android (7.0 minimum).
- Avoir au moins un compte Mobile Money Orange Money ou MTN MoMo.
- Niveau d'expérience : 1 an minimum dans le domaine de la vente.

Dossier de candidature

- CV
- Un scan de votre demande manuscrite adressée au DG de WeCashUp
- Plan de localisation clair et détaillé

Email de candidature : jobs@wecashup.com

Précision très importante : Merci de mentionner la ville où vous résidez et le poste pour lequel vous postulez dans l'objet de votre e-mail de candidature suivant ce format : CANDIDATURE – POSTE - VILLE

Exemple : **CANDIDATURE – MARKET DEVELOPER - DOUALA**

Délais de recevabilité des candidatures : 30 mars 2023.

Lieux de travail : Territoire Camerounais.