

Profil Type – Représentant des ventes

Marché : Côte d'Ivoire — Secteur : Fourniture d'accès internet & vente de services

Expérience

- 2 à 4 ans minimum dans la vente terrain ou B2B/B2C, idéalement dans les télécoms, l'IT, ou un secteur à cycle de vente similaire (assurance, banque, énergie).
- Une première expérience chez un concurrent ou un acteur télécom local (opérateurs mobiles, FAI, fournisseurs d'équipements) est un vrai plus.
- Expérience de la vente de produits à engagement / abonnement, plutôt que vente one-shot.
- Pour les profils juniors sans expérience télécom : une expérience réussie de vente terrain (porte-à-porte, prospection directe) peut compenser, si la personne montre une bonne capacité d'apprentissage technique.

Secteur / connaissance métier

- Compréhension de base des offres internet (fibre, ADSL, 4G/5G box, débit, engagement contractuel), et capacité à expliquer simplement les différences entre offres.
- Capacité à répondre aux objections courantes (comparaison de prix avec la concurrence, coupures de connexion, etc.).
- Connaissance du paysage concurrentiel ivoirien (opérateurs et FAI présents, leurs offres, leur réputation).
- Bonne connaissance du terrain local visé (Abidjan et/ou villes secondaires selon la zone de couverture) : quartiers, entreprises, zones d'activité.

Compétences commerciales clés

- Prospection active : capacité à générer ses propres leads (terrain, réseau, recommandations).
- Découverte des besoins : identifier si le prospect a besoin d'une offre résidentielle ou professionnelle, et quel usage il en fait.
- Argumentation par la valeur plutôt que par le prix seul (fiabilité, service client, qualité de connexion).
- Gestion des objections, notamment sur le prix, la couverture réseau et la durée d'engagement.
- Closing : capacité à conclure la vente avec un bon taux de transformation.
- Suivi et fidélisation : assurer un minimum de suivi post-vente pour limiter le taux de résiliation (churn).
- Maîtrise des outils basiques de reporting (CRM simple, Excel, ou outils propriétaires).

Soft skills attendus

- Résilience et persévérance face au refus fréquent (porte-à-porte, prospection à froid).
- Autonomie : capacité à s'organiser sur le terrain sans supervision constante.
- Sens du service et de la pédagogie : capacité à vulgariser un produit encore mal compris par une partie de la clientèle.
- Rigueur administrative minimale : bonne tenue des dossiers clients, contrats, informations de facturation.
- Bon relationnel et présentation professionnelle, particulièrement important en B2B.

- Esprit d'équipe malgré l'autonomie terrain : capacité à remonter l'information (objections récurrentes, actions de la concurrence, tendances du marché).

Points d'attention spécifiques au contexte ivoirien

- Mobilité : vérifier la disponibilité d'un moyen de transport ou l'aisance à se déplacer en ville si le poste implique des déplacements fréquents.

Formation

- Bac+3/4 (Commerce, Ingénieur ou équivalent). Minimum 3 ans d'expérience en développement commercial B2B (IT, Télécoms, Cloud, Cybersécurité, Datacenter ou Services Managés). Expérience confirmée des grands comptes.