



NOUS RECRUTONS

un(e) Senior Account Manager

Type de contrat :

CDD

Département :

Opérations

Niveau Hiérarchique :

Senior

Responsable Hiérarchique : Responsable du Département

Présentation de l'entreprise

QuanTech est un Cabinet de Conseil et de transformation digitale actif en Côte d'Ivoire et dans la sous-région. Notre expertise est reconnue par plusieurs entreprises du Top 200 des grandes entreprises et groupes ivoiriens. Plus d'informations sur www.quantech.solutions

I. PRINCIPALES MISSIONS

1. Développement commercial et gestion de comptes (40%) :

- Identifier et prospection de nouvelles opportunités dans le secteur des services et produits digitaux.
- Gérer un portefeuille de clients stratégiques et assurer leur satisfaction.
- Élaborer des stratégies de fidélisation et d'expansion des comptes existants.
- Négocier et conclure des contrats de services à forte valeur ajoutée.

2. Conseil et accompagnement stratégique (30%) :

- Apporter une expertise conseil en transformation digitale et en adoption de solutions technologiques.
- Définir et recommander des solutions adaptées aux besoins des clients.
- Collaborer avec les équipes techniques pour assurer une implémentation fluide des solutions.

3. Pilotage de la relation client et reporting (30%) :

- Être le point de contact privilégié des décideurs clés (C-Level, DSI, Responsables métiers) ;
- Assurer un reporting régulier sur la performance des comptes et les opportunités à venir.
- Analysier les tendances du marché et anticiper les besoins futurs des clients.



II. COMPÉTENCES & QUALITÉS

1. Compétences Techniques

- Excellente maîtrise des techniques de vente complexe et de négociation en B2B ;
- Bonne compréhension des solutions technologiques et de leur impact sur les entreprises ;
- Expérience dans un cabinet de conseil (Big 4) ou dans une entreprise technologique fortement appréciée.

2. Qualités Personnelles

- **Leadership et esprit entrepreneurial** : capacité à développer et exécuter des stratégies de croissance commerciale.
- **Aisance relationnelle et capacité à influencer** : aptitude à interagir avec des interlocuteurs de haut niveau.
- **Proactivité et autonomie** : aptitude à gérer plusieurs comptes clients avec rigueur et efficacité.
- **Capacité d'analyse et de résolution de problèmes** : force de proposition pour répondre aux enjeux des clients.

III. EXPÉRIENCE ET QUALIFICATIONS

- Bac+5 en Commerce, Management, Ingénierie ou domaine connexe.
- Expérience de 7 ans minimum en gestion de comptes stratégiques et développement commercial dans la vente de services/produits digitaux ;
- Expérience confirmée en conseil en transformation digitale.

IV. HORAIRES DE TRAVAIL

- **Temps plein** : 40 heures par semaine avec des horaires flexibles ;
- **Flexibilité**: Possibilité d'adapter les horaires en cas d'échéances critiques ou d'interventions urgentes.

V. ARTICLES DE RÈGLEMENT INTÉRIEUR LIÉS AU POSTE

- Respect des délais et engagement envers les objectifs assignés ;
- Confidentialité absolue des données clients, des données et projets internes propres à l'entreprise ;
- Collaboration proactive avec les équipes transverses et respect des processus internes.



VI. VALEURS DE L'ENTREPRISE

- Problem Solver | Innovation | Engagement | Transparency | Respect | Collaboration

VII. CANDIDATURE

- Vous pouvez postuler en envoyant votre lettre de motivation et votre CV à l'adresse recrutement@quantech.solutions en précisant en objet : **Candidature – Senior Account Manager** ;
- **Date limite de candidature : 24/02/2025.**

La Direction