

# 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](http://www.quantech.solutions)

### I. PRINCIPALES MISSIONS

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

- Identifier et prospecter 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.
- Analyser 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 | Transparence | Respect | Collaboration

## VII. CANDIDATURE

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

**La Direction**