



AVIS DE RECRUTEMENT

Poste : commerciaux

Page 1 sur 3

KYA-Energy Group recrute des commerciaux.

A. Présentation de l'entreprise

KYA-Energy Group est une société togolaise dont le siège social est basé à Lomé, Tél. : 228-70 45 34 81 / 91 50 21 49, email : info@kya-energy.com ; site web : www.kya-energy.com .

KYA-Energy Group, à vocation internationale, est spécialisée dans les énergies renouvelables (énergie solaire en particulier) et l'efficacité énergétique.

La vision de KYA-Energy Group est de permettre à chaque citoyen africain de disposer chez lui d'unité énergétique verte, autonome et durable à un prix qui lui est abordable. En somme, l'entreprise ambitionne œuvrer pour que l'accès aux services énergétiques en Afrique ne soit plus un luxe mais soit entièrement démocratisé.

Afin d'atteindre les objectifs ci-dessus mentionnés, KYA-Energy Group s'est doté d'un personnel permanent hautement qualifié d'une quarantaine de personnes composé des docteurs, des ingénieurs, des techniciens et du personnel administratif d'appui.

KYA-ENERGY Group est composée de quatre entités qui se déclinent comme suit :

- 1- "KYA-Energy Institute" est l'entité du groupe qui s'occupe des renforcements de capacités pour les professionnels du solaire.
- 2- "KYA-Energy Industry" est l'entité du groupe qui conçoit, assemble localement et distribue les groupes électrosolaires (ce sont des systèmes solaires autonomes, hybrides, abordables et multiservices. Ils servent à la fois pour des applications domestiques et productives, en milieu rural comme en milieu urbain).
- 3- "KYA-Energy Engineering and services" est l'entité du groupe qui développe les activités d'ingénierie, de contrôle et de suivi des ouvrages énergétiques.
- 4- "KYA-Energy Laboratory" est l'unité du groupe qui mène des activités de Recherche & Développement.

B. Description du poste

Le/La Commerciale sera chargé(e) de la gestion clientèle au sein de la Direction Commerciale de KYA-Energy Group, il travaillera sous la supervision directe de la Directrice Commerciale et en collaboration étroite avec les autres commerciaux et membres des différentes équipes.

Activités principales

Il/elle devra Organiser et optimiser ses actions commerciales de prospection :

- Gérer un portefeuille de clients et prospects;
- Effectuer les déplacements chez les clients et prospects ;
- Analyser et comprendre les besoins des clients ;
- Promouvoir l'offre de services ou de produits de l'entreprise ;
- Développer l'activité auprès de prospects ;
- Rendre compte de son activité commerciale ;
- Réaliser et proposer des stratégies commerciales ;
- Participer aux actions de communication ;
- Participer au suivi des collaborateurs chez les clients ;
- Faire remonter les besoins clients en interne.

C. Profil du /de la candidat(e)

1. Diplôme requis

- Etre titulaire d'un BAC+2 ou BAC+3 en Action Commerciale et Force de Vente ou diplôme similaire;

2. Expérience professionnelle requise

- Avoir au moins deux années d'expérience professionnelle dans une entreprise ou à un poste similaire;
- Expérience avec de grandes négociations et ventes.
- Avoir une expérience dans l'énergie en général serait un atout.

3. Compétences techniques

- Maîtrise des techniques de vente et au-delà;
- Maîtrise des techniques de communication orale et écrite;
- Maîtrise des outils technologiques et informatiques (Internet, Word, Excel, Powerpoint);

4. Aptitudes professionnelles

- Bonne connaissance des techniques de vente et de négociation ;
- Bonne aisance relationnelle et capable de constituer rapidement un carnet d'adresses ;
- Excellente communication en français et en anglais (serait un atout), à l'oral et à l'écrit ainsi qu'une très bonne capacité rédactionnelle et orale;
- Accueil, discrétion, écoute et très bon sens relationnel;
- Sens d'organisation, d'autonomie de travail et de priorités;
- Capacité à rendre compte de son activité de manière spontanée et synthétique;
- Savoir gérer les activités dans un calendrier et respecter les rendez-vous;
- Pratiquer la veille commerciale;
- Capacité à prendre des initiatives;
- Capacité à s'adapter aux changements et à faire face aux situations d'urgences ;
- Adhésion aux valeurs de l'entreprise : travail, dévouement, honnêteté, crédibilité, appartenance;
- Avoir un bon moyen de déplacement serait un grand atout.
- Pouvoir travailler sous pression,
- Disposer de bonnes aptitudes sociales, avoir un goût pour le travail en équipe, faire preuve de sérieux et de discrétion.

5. Genre et nationalité

Ce poste est destiné à toute personne remplissant le profil recherché, sans distinction de sexe et de nationalité. Cependant les candidatures féminines sont fortement encouragées.

D. Type et durée du contrat

Contrat de travail d'une durée d'un (01) an, renouvelable sur la base de rendement performant.

E. Conditions d'emploi

Les candidats(es) doivent jouir de leurs droits civiques, et remplir les conditions d'aptitudes physiques exigées par le poste ; il/ elle doit, en outre, être indemne ou guéri(e) de toute affection contagieuse ou mentale.

F. Date de prise de fonction

Le/la candidat(e) retenu(e) devra être disponible à occuper son poste au plus tard le 02 janvier 2021.



AVIS DE RECRUTEMENT

Poste : commerciaux

Page 3 sur 3

G. Lieu de travail

Le/la candidat(e) retenu(e) sera en poste dans les locaux de KYA-Energy Group au Togo.

H. Composition du dossier de candidature et contacts

1. Une demande adressée au Directeur Général de KYA-Energy Group, tenant lieu de lettre de motivation ;
2. Un Curriculum Vitae détaillé faisant ressortir les expériences professionnelles ou personnelles, en lien avec le poste;
3. Une copie certifiée conforme des diplômes obtenus et une copie des certificats de travail et attestations de formations ;
4. Les noms et adresses de deux personnes de référence.

Les dossiers sont à envoyer, par voie électronique uniquement, à l'adresse akossiwa.ameogno@kya-energy.com copie obligatoire à massanvi.agbehadji@kya-energy.com.

Aucun dossier physique ne sera reçu au siège de KYA-Energy Group.

La date limite d'envoi des dossiers de candidature est fixée au 31 octobre 2020 à minuit.

Seuls les candidats ayant un dossier jugé intéressant seront contactés pour un entretien final.

N.B : KYA-Energy Group se réserve le droit de ne donner aucune suite à cet appel à candidatures.