



**Titre** : Business Developer Manager (BDM), SABOUTECH

**Type de contrat** : CDI

**Tranche d'âge** : 25 -35 ans

**Date de clôture** : jeudi 31 décembre 2015

**Adresse de dépôt CV & Lettre de motivation** : [incubateursaboutech@gmail.com](mailto:incubateursaboutech@gmail.com)

**Lieu** : Conakry, GUINEE

**Descriptif de l'entreprise:**

L'Incubateur d'entreprises SABOUTECH est le fruit d'un partenariat public-privé à but non lucratif, ayant pour mission d'améliorer les chances de croissance et le taux de survie des PME guinéennes. Un incubateur d'entreprises est une structure où des sociétés nouvellement créées sont hébergées et bénéficient d'un accompagnement, de conseils, de services et de mise en relation lors des premières étapes de leurs vies. SABOUTECH couvre trois secteurs d'activité à fort potentiel d'innovation à savoir les TIC, les énergies renouvelables et l'environnement.

**Principales responsabilités :**

Rattaché au Directeur Général, le Business Developer est chargé d'accompagner les entreprises incubées dans leur structuration et le développement de leurs activités. Il est tenu de faire :

Le diagnostic des entreprises incubées pour identifier les forces et faiblesses à différents niveaux : personnel, modèle économique, produits et services, marketing, gestion, etc ;

La mise en place d'un plan d'action devant favoriser la pérennité de l'entreprise ;

L'assistance aux entreprises incubées pour mieux identifier le marché et les cibles ;

L'assistance aux entreprises incubées pour une étude de marché approfondie ;

Assistance aux entreprises pour la mise en place de processus et politiques de vente ;

L'assistance aux entreprises incubées pour les activités de suivi des ventes ;

L'assistance dans le suivi des comptes clients et de la performance ;

L'assistance pour l'élaboration d'un plan d'affaires détaillé ;

L'évaluation périodique des entreprises incubées ;

Etre à jour quant à l'évolution des techniques de gestion, de commercialisation et d'organisation des entreprises ;

Toute autre tâche connexe en cas de besoin et/ou à la demande du Directeur Général ;

Il lui est demandé de travailler en dehors des horaires officiels pour respecter les échéances et / ou dans des situations de crise.

## **Compétences & Expérience**

- Un diplôme en gestion / management ou une qualification équivalente
- Avoir au moins 5 ans d'expérience dans le développement d'affaires
- Bonne expérience en gestion d'entreprises
- Bonne expérience en commercialisation de services ou produits
- Connaissances en informatique et en bureautique
- Bonnes compétences en communication écrite et verbale
- Aptitudes prouvées à développer des relations d'affaires
- Multi-tâche dans des délais serrés
- Parfaite maîtrise de l'écrit et de l'oral en français et un bon niveau en anglais
- Bonne connaissance de la gestion d'une entreprise de petite à moyenne taille.