



## **APPEL A CANDIDATURE POUR (01) SENIOR ACCOUNT MANAGER (H/F) (SAM)**

Vous êtes un(e) passionné(e) de la vente de solutions technologiques et vous souhaitez évoluer chez un acteur de l'ICT au BURKINA FASO en croissance ?

Alors ce poste est fait pour vous. En tant que Senior Account Manager (SAM) :

### **Vos missions :**

- Garantir une excellente connaissance de notre offre de services par les clients de votre portefeuille et contribuer au développement de nos Business Units
- Assurer la veille et contribuer à l'anticipation des besoins clients en fonction des évolutions de leurs secteurs d'activités
- Elaborer une stratégie de développement spécifique pour chacun des comptes dont vous aurez la charge autour des leviers suivants : fidélisation, montée en valeur et diversification
- Analyser les besoins des clients et proposer des propositions avec une valeur perçue forte
- Assurer la gestion des comptes clients par une prise en charge personnalisée
- Assurer le développement des opportunités commerciales de bout en bout avec le support de l'Avant-Vente et du Business Développement
- Garantir la cohérence des actions commerciales et techniques sur votre portefeuille • Garantir la rentabilité des affaires

### **Votre profil :**

- Bac +3 minimum en Commerce, Marketing, Informatique ou équivalent
- Minimum 3 années d'expérience dans la vente B2B
- Une expérience réussie d'au moins 5 années chez un Intégrateur de Solutions Informatiques ou un Opérateur en Télécommunication
- Titulaire d'un permis de conduire

### **Vos compétences techniques :**

- Bonne connaissance de l'écosystème des TIC (tendances, besoin marché, concurrence, business drivers, etc)
- Excellente connaissance et maîtrise des méthodes de vente transactionnelle et consultative
- Excellente capacité de gestion de la relation commerciale
- Forte capacité de négociation
- Bonne connaissance des outils Office dont Excel et être familier à l'utilisation d'un CRM • Connaissances de base en anglais



**Vos atouts :**

- Créativité et agilité
- Fortes aptitudes relationnelles (un carnet d'adresse serait un atout)
- Forte capacité d'organisation
- Capacité d'analyse et d'anticipation
- Capacité d'écoute et bon niveau de communication orale et écrite
- Forte capacité de persuasion
- Forte connaissance des principaux éditeurs du secteur numérique
- Disposer de certifications commerciales chez les éditeurs

Vous êtes intéressé (e) ? Prière envoyer votre CV à l'adresse suivante  
[sales.bf@neuronestech.com](mailto:sales.bf@neuronestech.com)

Avant le 06 janvier 2026 avec en objet « SAM – Candidature »