

« Nous transformons votre potentiel en résultats »

PRESENTATION DE LA FIRME

Fété Impact Development est un cabinet de développement qui délivre des services conseil et de formation aux Gouvernements, Organisations Internationales et aux acteurs du Secteur Privé. Fortement engagé en faveur de l'atteinte des Objectifs du Développement Durables, le cabinet accompagne les acteurs du développement et de la croissance inclusive en Afrique Subsaharienne. Ceci, pour concevoir, mettre en œuvre et capitaliser les projets, programmes, stratégies et politiques à fort impact.

Fété Impact Development privilégie une collaboration participative avec ses clients et impulse un résultat remarquable à travers son approche d'intervention basée sur le développement durable. Le cabinet intervient au Mali et ailleurs dans les domaines de l'éducation, la santé, l'agriculture, la croissance inclusive, la sécurité alimentaire, l'environnement...

DESCRIPTION DU POSTE

Le cabinet ambitionne de développer une relation plus étroite avec ses clients et renforcer son positionnement sur son segment de marché au Mali aussi bien qu'au-delà.

C'est pourquoi Fété Impact recherche pour son bureau à Bamako, un agent Chargé de Formation. L'Agent Chargé de Formation a pour mission principale de développer et gérer les programmes de formation de Fété Impact Development. Il doit également organiser et coordonner les missions de formation pour garantir la satisfaction des clients et l'atteinte des objectifs de développement durable fixés par le cabinet.

RESPONSABILITES

1. Prospection Commerciale :

- Identifier et cibler de nouveaux clients potentiels intéressés par les services de formation de Fété Impact Development.
- Réaliser des campagnes de prospection par téléphone, e-mailing, et rencontres directes pour présenter l'offre de formation.

2. Vente des Programmes de Formation :

- Présenter les services de formation de manière convaincante.
- Négocier et conclure des contrats de formation avec les clients.

3. Organisation et Coordination des Missions de Formation :

- Planifier et coordonner la logistique des missions de formation, y compris la sélection des formateurs, la réservation des lieux et la gestion des matériels nécessaires.

- Assurer le bon déroulement des formations en temps et en heure, en veillant à ce que les besoins des clients soient pleinement satisfaits.

4. **Suivi et Gestion des Relations Client :**

- Maintenir des relations solides et durables avec les clients existants, en s'assurant de leur satisfaction continue.
- Gérer les retours clients après les formations et mettre en place des actions correctives si nécessaire.

5. **Veille Stratégique et Reporting :**

- Effectuer une veille sur les tendances du marché de la formation dans les secteurs d'intervention de Fété Impact Development.
- Rédiger des rapports réguliers sur les activités de prospection, les ventes réalisées, et les missions de formation organisées.

QUALIFICATIONS

1. **Formation Académique :**

- Diplôme universitaire en commerce, marketing, gestion, ressources humaines, ou tout autre domaine connexe.

2. **Expérience Professionnelle :**

- Minimum de 3 à 5 ans d'expérience dans un rôle similaire, idéalement dans la vente de services de formation ou de conseil.
- Expérience avérée dans la gestion de la relation client et la prospection commerciale.

3. **Compétences Techniques :**

- Solides compétences en négociation et en vente, avec une capacité à convaincre et à établir des relations de confiance.
- Connaissance des outils CRM et de gestion des relations client.
- Excellentes compétences organisationnelles pour gérer plusieurs projets de formation simultanément.

4. **Compétences Interpersonnelles :**

- Aisance relationnelle
- Excellentes capacités de communication, tant à l'oral qu'à l'écrit.

- Aptitude à travailler de manière autonome tout en étant capable de collaborer efficacement avec les équipes internes.

5. Autres Qualités :

- Fort intérêt pour le développement durable et la formation continue.
- Capacité à travailler dans un environnement dynamique et en évolution rapide.
- Disponibilité pour des déplacements réguliers sur le terrain.

En rejoignant Fété Impact Development, vous intégrez une équipe dynamique et passionnée, vouée à influencer de manière significative les tendances du développement en Afrique par des services de conseil et de formation. Vous contribuerez activement à bâtir un avenir durable et inclusif, tout en développant vos compétences au sein d'un environnement stimulant et innovant. Rejoignez-nous et devenez un acteur clé du développement inclusif en Afrique.

PROCESSUS DE CANDIDATURE

Les candidats peuvent envoyer leur CV et lettre de motivation adressés à l'Associé du cabinet, par mail à l'adresse : contact@feteimpact.com avec pour objet « **CHARGE DE FORMATION** » au plus tard le 30 Août 2024.

Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.