<https://mactura.ma/index.php/candidature/commercial-mi-temps-freelance/>

Commercial Mi-temps/ Freelance

Description

Mactura se positionne comme une solution révolutionnaire en gestion commerciale et de facturation, adaptée à tous types d'entreprises marocaines et africaines. En pleine expansion et reconnue pour son leadership sur le marché marocain, Mactura vous offre une optimisation des ressources et une amélioration significative de la performance de votre entreprise.

Nous sommes l'évolution naturelle après l'utilisation d'Excel pour la gestion commerciale. Mactura facilite, structure, homogénéise et automatise vos processus commerciaux grâce à une solution hébergée dans le cloud, accessible depuis un ordinateur, une tablette ou un téléphone. Avec Mactura, économisez au moins 2 à 3 jours de travail par mois, une amélioration qui satisfait aussi bien les dirigeants que les employés.

Notre logiciel, disponible en anglais et en français, est actuellement utilisé par plus de 180 clients à travers le Maroc et l'Afrique. Avec Mactura, réduisez la paperasse et les tâches administratives et concentrez-vous sur l'efficacité et la croissance de votre entreprise.

Responsabilités

Le futur collaborateur sera responsable de la promotion et de la commercialisation efficace du logiciel Mactura, une solution avancée de gestion commerciale et de facturation.

Responsabilités Principales :

- **Maîtrise Approfondie de Mactura et Compréhension de la Clientèle**
Cible : Développer une connaissance approfondie des fonctionnalités et avantages de Mactura, ainsi qu'une compréhension claire des besoins et attentes de la clientèle cible.
- **Prospection Active et Présentation Dynamique :** Mener des activités de prospection pour identifier de nouveaux clients potentiels, présenter efficacement le logiciel via des démonstrations en visioconférence, et promouvoir Mactura en suivant les directives établies par l'entreprise.
- **Atteinte des Objectifs de Vente :** S'engager à réaliser ou dépasser les objectifs de vente mensuels ou trimestriels fixés par l'entreprise, en adoptant une approche proactive et orientée résultats.
- **Gestion de la Relation Client Post-Vente :** Maintenir une relation client solide après la vente, en gérant efficacement les incidents et en offrant un suivi client de qualité pour assurer la satisfaction et la fidélisation.
- **Reporting Quotidien :** Effectuer un suivi régulier et précis des activités de vente et des interactions clients, en fournissant des rapports quotidiens à la direction pour une évaluation et une amélioration continues.

Ce poste requiert une personne dynamique, orientée vers les résultats et dotée d'excellentes compétences en communication, capable de représenter

Organisme employeur

Mactura by Maxmind

Type de poste

Temps partiel

Date de début du poste

Immédiat

Durée du contrat

Ouvert

Secteur

Technologie et Software

Lieu du poste

Télétravail possible

Date de publication

décembre 18, 2023

Valide jusqu'au

30.11.2024

efficacement Mactura sur le marché.

Qualifications

Profil Idéal :

- **Communication Excellente** : Capacité de communiquer de manière claire et efficace, avec une attention particulière portée à l'interaction professionnelle et persuasive.
- **Autonomie** : Aptitude à travailler de manière indépendante, à prendre des initiatives et à gérer son emploi du temps efficacement.
- **Maîtrise du Français** : Très bon niveau en français, tant à l'écrit qu'à l'oral, essentiel pour communiquer efficacement avec les clients et partenaires.
- **Statut d'Auto-entrepreneur** : Obligation d'être enregistré en tant qu'auto-entrepreneur pour une collaboration flexible et conforme aux exigences légales.

Objectifs recommandés :

- **Prospection Libre** : Effectuer au minimum 10 appels téléphoniques par jour, 5 jours par semaine, en utilisant des ressources telles que LinkedIn, charika.ma, Kerix, l'annuaire Ecom CMI, et à travers les leads assignés.
- **Partenariats Stratégiques** : Proposer activement des partenariats à des fiduciaires et des cabinets comptables, avec un objectif d'au moins une nouvelle proposition par jour.

Ce rôle demande une personne motivée, organisée et dotée d'un fort esprit d'initiative, capable de naviguer dans un environnement commercial dynamique pour promouvoir avec succès Mactura.

Avantages du poste

Outils mis à disposition :

CRM pour une gestion automatisée des leads FB et Prospection libre
PDFs et Plaquettes Commerciales
Plateforme de Demonstration
Equipe technique pour le gestion des bugs, incidents

Remuneration:

Commission libre récurrente: 10% sur le montant facturé (Facture mensuelle récurrente ou Annuelle)

Contacts

info@maxmind.ma