



Titre du poste : Responsable commercial

Lieu de travail : Gitega Zege

OBJET DU TRAVAIL

Weza Power est une nouvelle société de distribution d'électricité au Burundi, issue d'un partenariat public-privé unique et à grande échelle entre Virunga Power et le gouvernement burundais, sous la forme d'une concession à long terme de type conception-construction-financement-exploitation-transfert. Notre objectif est d'accélérer l'électrification du Burundi grâce à l'expansion rapide du réseau de distribution d'électricité, en visant un accès au réseau pour 70 % (ou plus) de la population d'ici 2030.

Nous recherchons actuellement une personne dévouée et dynamique pour rejoindre notre équipe en tant que **Responsable commercial, son rôle sera :**

Élaborer et mettre en œuvre des stratégies pour un service à la clientèle efficace, la collecte de revenus et la réputation de la marque.

Promouvoir les ventes d'électricité et superviser, gérer et coordonner toutes les opérations commerciales de Weza Power.

Jouer un rôle de premier plan dans l'amélioration des performances de l'entreprise, l'augmentation des recettes et l'avancement des stratégies de marketing.

RESPONSABILITÉS ESSENTIELLES

- Gérer l'ensemble des activités liées aux opérations commerciales de Weza Power
- Formuler et mettre en œuvre des stratégies visant à garantir les meilleures pratiques en matière de service à la clientèle
- Développer des mécanismes pour gérer des relations efficaces avec les clients
- Elaborer des plans pour une collecte efficace des recettes et une réduction des pertes commerciales
- Élaborer et mettre en œuvre des stratégies de diversification des activités en vue d'accroître les recettes
- Mener des initiatives visant à augmenter le nombre de connexions des clients
- Contrôler les performances des activités commerciales et des départements, à l'aide d'indicateurs clés, et préparer des rapports pour la direction de Weza Power.
- Mener des études sur les nouvelles tendances commerciales et formuler des recommandations en vue de leur adoption
- Gérer les activités liées à l'inspection des compteurs des clients afin d'identifier les lacunes et les irrégularités
- Mettre en œuvre des innovations technologiques afin d'améliorer les processus commerciaux et de répondre à l'évolution des besoins des clients
- Collaborer et coordonner avec diverses équipes (service clientèle, ingénierie, finances, etc.).
- Evaluer les besoins de formation du personnel subordonné
- Participer aux réunions de gestion relatives aux activités et projets opérationnels et commerciaux
- Promouvoir la marque Weza Power afin de construire et de maintenir une solide réputation d'entreprise.



- Développer des mesures de service et de performance qui s'alignent sur les objectifs de l'activité commerciale et soutiennent leur réalisation.
- Définir des priorités, des objectifs et des stratégies clés pour une gestion commerciale efficace.
- Établir et mettre en œuvre des politiques internes, des procédures et des exigences en matière de systèmes pour la gestion des activités commerciales, en veillant à ce qu'elles soient appliquées de manière cohérente.
- Contribuer à l'élaboration de la politique commerciale de Weza Power, en veillant à ce qu'elle s'aligne sur les objectifs stratégiques généraux de l'entreprise.

COMPÉTENCES CLÉS

- Forte compréhension de l'environnement commercial de l'énergie électrique
- Capable d'élaborer et de mettre en œuvre des stratégies opérationnelles pour répondre aux prévisions commerciales et aux besoins des services publics, ce qui exige leadership, souci du détail, capacité d'adaptation, souci du client, etc.
- Comprendre la budgétisation, les prévisions et l'analyse financière pour gérer les aspects financiers de l'entreprise, y compris les pertes et profits, le contrôle budgétaire, etc.
- Solides compétences en matière de gestion de projets.
- Être capable d'apprécier et d'évaluer les performances des activités de l'entreprise.

QUALIFICATIONS

Formation

Diplôme universitaire en génie électrique, en gestion, en économie ou dans un domaine similaire

Expérience

Au moins 10 ans d'expérience dans un domaine pertinent. Une expérience dans le domaine de l'exploitation des services publics est préférable.

Certifications

Administration des affaires

Compétences

- Solides compétences en matière d'analyse et de gestion
- Recherche de résultats et d'accomplissements
- Capacité à stimuler l'esprit d'équipe
- Utiliser des données pour établir des rapports et des présentations, en adoptant une approche axée sur les données.
- Excellentes compétences en matière de relations interpersonnelles et de communication.

Langues (niveau de compétence)

- - Français - niveau avancé (compétence en communication écrite et orale).
- - Anglais - niveau avancé (compétence en communication écrite et orale)

CONDITIONS DE TRAVAIL

Ce poste implique un travail sur le terrain et des déplacements fréquents vers les sous-stations et les sites de comptage, ainsi que vers les zones où Weza Power opère.

EXIGENCES PHYSIQUES

N/A

LES MESURES DE PERFORMANCES

INDICATEURS DE PERFORMANCE

Indicateurs clés de performance (ICP) suggérés :

- Efficacité de la facturation et du recouvrement
- Indice de satisfaction des clients



- Réduction des pertes commerciales
- Amélioration de la trésorerie
- Amélioration de la culture de la performance

PROCEDURE POUR POSTULER

Si vous êtes intéressé(e) et pensez répondre aux critères énoncés ci-dessus, veuillez envoyer les documents suivants par courrier électronique à l'adresse suivante : **info@wezapower.com** avec pour objet « **Responsable commercial** [insérer votre nom] **avant le 2 Decembre 2024**

Une copie de votre CV actuel et de votre lettre de motivation, le nom du fichier doit inclure votre nom complet.

NB : Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.