

SOTETEL recrute : Directeur du Développement Commercial

Rattachement hiérarchique : Direction Générale

Localisation : Siège social – Tunis (avec déplacements nationaux et internationaux)

Type de recrutement : Interne et externe

Mission principale

Le Directeur du Développement Commercial pilote la stratégie de croissance de la **SOTETEL** sur les marchés nationaux et internationaux.

Véritable moteur du développement, il définit, déploie et supervise les leviers commerciaux en cohérence avec le plan stratégique de l'entreprise.

Il coordonne les équipes **Sales, Pré-Sales, Marketing et Export** pour atteindre les objectifs de **croissance durable et d'expansion** de la société.

Responsabilités clés

1. Élaboration et pilotage de la stratégie commerciale

- Définir la vision et les objectifs SMART du développement commercial, alignés sur la stratégie globale.
- Identifier les marchés porteurs et les nouvelles opportunités de diversification.
- Superviser les réponses aux appels d'offres, le positionnement prix et la validation des offres.
- Garantir la cohérence entre propositions techniques, besoins clients et rentabilité des projets.

2. Développement de partenariats et de nouvelles opportunités :

- Développer un écosystème de partenaires permettant d'élargir l'offre de valeur, d'accéder à de nouveaux marchés et de renforcer la présence nationale et internationale de l'entreprise.
- Identifier, initier et entretenir des partenariats stratégiques à fort potentiel (industriels, technologiques ou commerciaux).
- Contribuer à la définition du positionnement commercial et de l'offre de valeur de SOTETEL, en étroite collaboration avec la Direction Générale et les équipes concernées.
- Développer de nouveaux canaux de croissance et explorer des marchés émergents à forte valeur ajoutée.

3. Suivi et pilotage de la performance commerciale

- Mettre en place des **KPI** pertinents et assurer un suivi régulier de l'activité.
- Analyser le chiffre d'affaires, les marges et les cycles de vente.
- Identifier les écarts et piloter les actions correctives.

4. Veille stratégique et concurrentielle

- Surveiller les évolutions du marché et des attentes clients.
- Anticiper les transformations du modèle commercial et adapter la stratégie en conséquence.

5. Management et développement des équipes

- Encadrer, motiver et développer les équipes commerciales et avant-vente.
- Fixer les objectifs, évaluer la performance et accompagner la montée en compétences.
- Promouvoir une culture d'innovation, de collaboration et d'agilité commerciale.

Profil recherché

- **Formation :** Bac +4 / Master / MBA (Commerce, Télécom, Systèmes d'information ou équivalent).
- **Expérience :**
 - Minimum **15 ans** dans le développement commercial, la vente de solutions techniques ou le business management.
 - **Expérience managériale confirmée** (5 ans minimum) dans la conduite d'équipes commerciales pluridisciplinaires.
- **Langues :** Maîtrise du français et de l'anglais (écrit et oral).
- **Compétences clés :**
 - Élaboration de stratégies commerciales et planifications stratégiques.
 - Maîtrise des leviers de rentabilité et du pricing stratégique.
 - Excellentes aptitudes en **négociation** et **relation client**.
 - Leadership, vision business et forte orientation résultats et client.
 - Capacité à fédérer, inspirer et piloter la performance.

Dossier de candidature

- CV détaillé
- Lettre de motivation
- Copies des diplômes et certifications
- Justificatifs d'expérience professionnelle

Candidature

Envoyez votre dossier complet à la **Direction des Ressources Humaines – SOTETEL**

 recrutement@sotetel.tn

 **Avant le 9 décembre 2025**

– Objet du mail : « *Candidature – Directeur du Développement Commercial* »