OFFRE D'EMPLOI

Commercial(e) B2B – NovaBusiness

NovaSend recrute un ou une commercial(e) B2B pour ouvrir des comptes NovaBusiness auprès des entreprises et organisations du Cameroun.

Lieu	Douala, avec déplacements à Yaoundé et dans les régions
Contrat	Mission de consultance de 3 mois, suivie en cas de succès d'un CDD d'un an renouvelable, avec évolution vers un CDI
Rattachement	Gérant de NovaSend Cameroun
Rémunération	**300 000 à 500 000 XAF** fixe par mois, selon profil
Prise de poste	Dès que possible

À PROPOS DE NOVASEND

NovaSend est une solution de paiement certifiée PCI DSS qui permet aux entreprises d'encaisser et de payer en Mobile Money et par carte bancaire.

MISSIONS PRINCIPALES

Trouver, signer et faire grandir des clients entreprises qui encaissent et paient avec NovaBusiness.

1. Prospection

- Prospecter selon la segmentation définie par NovaSend et prioriser les comptes à plus fort potentiel de volume.
- Prendre des rendez-vous par téléphone, WhatsApp, LinkedIn et sur le terrain.
- Représenter NovaSend dans les salons, forums et réseaux d'affaires de Douala et Yaoundé.

2. Vente

- Comprendre les besoins de chaque segment et y répondre avec l'offre adaptée.
- Présenter et démontrer les solutions NovaBusiness.
- Négocier, conclure et suivre l'ouverture du compte jusqu'à sa validation.

3. Suivi et développement

- Suivre les volumes de chaque client et relancer les comptes inactifs.
- Proposer de nouvelles solutions adaptées à l'évolution des besoins du client.
- Remonter les besoins du marché et la concurrence à l'équipe produit et marketing.

4. Reporting

- Tenir à jour le CRM : prospects, rendez-vous, propositions, signatures.
- Présenter un point hebdomadaire au Gérant.

OBJECTIFS ET INDICATEURS

Évaluation sur les comptes ouverts qui génèrent réellement des transactions. Chiffres cibles fixés avec le Gérant à l'embauche.

- Rendez-vous qualifiés : chaque semaine.
- Comptes ouverts (KYB validé), comptes actifs et volume traité (XAF) : chaque mois.
- Taux de conversion rendez-vous → comptes ouverts : chaque trimestre.

PROFIL RECHERCHÉ

Un chasseur ou une chasseuse de clients, à l'aise avec les décideurs et curieux des paiements numériques.

Formation et expérience

- Bac+3 à Bac+5 en commerce, marketing, gestion ou finance.
- 3 ans minimum de vente B2B, idéalement en fintech, Mobile Money, banque, assurance, télécoms ou logiciels.
- Un réseau d'affaires à Douala ou Yaoundé est un vrai plus.

Compétences

- Prospection commerciale.
- Maîtrise du cycle de vente complet, du premier appel à la signature.
- Présentation claire d'une solution technique à un public non technique.
- Bonne connaissance du Mobile Money (Orange Money, MTN MoMo) et des paiements par carte.
- Maîtrise des outils : CRM, Excel ou Google Sheets, WhatsApp Business, LinkedIn.

Langues

- Français et anglais courants, à l'oral comme à l'écrit.

Qualités

- Persévérance, sens du résultat et autonomie sur le terrain.
- Écoute et sens du service après la vente.
- Permis B apprécié.

AVANTAGES

- Frais de déplacement, forfait téléphone et internet pris en charge.
- Formation complète aux produits NovaBusiness et à la plateforme dès l'arrivée.
- Une équipe jeune, dans une fintech en croissance au Cameroun et en Côte d'Ivoire.

CANDIDATURE

Envoyez votre CV et quelques lignes sur votre meilleure vente B2B, avec la référence **COM-B2B-CMR**.

E-mail recrutement@moon-send.io

Processus de recrutement

1. Première phase : entretien en visio.
2. Deuxième phase : entretien avec mise en situation.