

Avis de recrutement d'un SALES (H/F)
Poste basé à Dakar au Sénégal

DESCRIPTION DE POSTE

TITRE DU POSTE : SALES

IDENTIFICATION DU POSTE

Titre du poste : Sales

Famille professionnelle : Finance

Catégorie / Corps : Personnel d'encadrement

MISSIONS DU POSTE

Le Sales contribue activement à la mise en œuvre de la stratégie de placement des titres souverains. Il est chargé de qualifier et de caractériser les investisseurs locaux et internationaux et de maintenir à jour le référentiel investisseur. Il contribue à la préparation des échanges et des rencontres avec les investisseurs. Le suivi et l'évaluation des SVT sur le plan purement qualitatif lui sont dévolus.

ACTIVITES PRINCIPALES DU POSTE

- Participe à l'élaboration et à la mise à jour de la stratégie de placement des Titres Publics ;
- Qualification de la base investisseurs ;
- Renseigner et tenir à jour les fiches profil investisseurs
- Assurer le suivi des opérations initiées par l'équipe Sales : follow up des meetings, transmission d'information aux investisseurs, suivi des placements effectués,
- Contribuer à l'élaboration des supports de distribution et de placement
- Participer à l'organisation et à l'animation des road show et des rencontres avec les investisseurs ;
- Assurer le suivi quotidien de l'activité des SVT et procéder à leur évaluation qualitative ;
- Participer au placement et à la structuration d'opérations de levée de fonds

ACTIVITES ANNEXES DU POSTE

- Remonter les informations relatives aux investisseurs et au marché
- Participer à l'élaboration de supports promotionnels ;
- Assurer un soutien technique de premier niveau à la fonction de promotion et de relation avec les investisseurs ;
- Toute mission nécessaire au bon fonctionnement de l'Agence ;

POSITIONNEMENT

N'a pas de responsabilité hiérarchique ou fonctionnelle

Rapporte fonctionnellement au Senior Sales ;

Rapporte hiérarchiquement au Responsable du Département Opérations et Promotions des Titres Publics

CHAMP D'AUTONOMIE ET DE RESPONSABILITES

Sous l'autorité hiérarchique du Responsable des Opérations et promotion de titres de l'Agence UMOA-Titres, le titulaire du poste dispose d'une autonomie dans la gestion des tâches qui lui seront confiées.

Profil requis

Diplômes : diplôme de niveau **BAC + 5 (minimum)** en finance de marché, marketing

Expérience professionnelle : **au moins cinq (5) années** d'expérience en finance dans les activités de trading, structuration, ou de placement et de distribution de produits financiers

Avoir occupé des postes avec une dimension commerciale serait un atout.

Autres critères : être ressortissant d'un État membre de l'UMOA.

COMPETENCES

Compétences	Description	Niveau attendu (*)			
		A	I	M	E
Savoirs	–Très bonnes connaissances en finance de marché, en marketing et communication		X		
	–Bonnes connaissances des techniques de vente des produits financiers	X			
	–S'exprimer couramment en anglais à l'écrit et à l'oral		X		
Savoir-faire	–Développer un argument de vente		X		
	–Analyser et segmenter une base investisseur		X		
	–Analyser un produit financier/ structurer et stratégie d'investissement		X		
	–Rédiger des pitch		X		
	–Capacité analytique élevée			X	
	–Capacités rédactionnelles en français et en anglais			X	
	–Connaissances informatiques : des outils Excel,			X	
Savoir-être		U		I	
	–Esprit d'initiative			X	
	–Sens relationnel			X	
	–Disponibilité et rigueur			X	
	–Sens de l'éthique et de la responsabilité			X	
	–Forte capacité de travail			X	
	–Sens du détail			X	
	–Sens du travail en équipe			X	

(*) Pour les savoirs et les savoir-faire :

- A : Amateur : le titulaire du poste n'est pas obligé de maîtriser le savoir mais d'en avoir des notions générales.
- I : Initié : le titulaire du poste doit avoir déjà été initié à ce savoir par une formation académique ou continue.
- M : Maître : le titulaire du poste doit avoir une maîtrise du savoir lui permettant de le transférer à d'autres personnes.
- E : Expert : le titulaire du poste maîtrise totalement le savoir et est capable de le conceptualiser et de créer d'autres savoirs connexes.

Pour les savoir-être :

- U : Utile : le titulaire du poste doit développer ces attitudes et comportements pour la réussite de certaines activités ou tâches du poste.
- I : Indispensable : le titulaire du poste doit impérativement développer ces attitudes

Merci de nous transmettre votre candidature (CV à jour et lettre de motivation) sous la référence : « SALES/AUT » à l'adresse recrutement@umoatitres.org au plus tard le 07 avril 2021 à 15h00.