

<b>Intitulé de Poste :</b>	Chargé commercial des examens internationaux
<b>Location :</b>	Bureau d'Amideast Casablanca
<b>Statut :</b>	Part - time
<b>Superviseur :</b>	Général Manager d'Amideast Casablanca

---

### **Aperçu**

Sous la supervision du General Manager d'Amideast Casablanca, le chargé commercial des tests sera responsable de la prospection et la rencontre des clients potentiels pour la vente des examens de langue anglaise d'Amideast particulièrement auprès des écoles privées et des universités au niveau des villes de Rabat et Casablanca. Le chargé commercial sera responsable d'établir le premier contact avec les clients, planifier les réunions et partager les informations et les feedbacks avec le Général Manager et le Testing Manager.

### **Responsabilités**

- Superviser les efforts de sensibilisation et promotion des tests d'Amideast Casablanca et Rabat, en coordination avec le General Manager de Casablanca ;
- Promouvoir les produits de Testing ciblant les écoles privées et les universités ;
- Organiser des réunions pour la promotion et commercialisation des tests pour le Général Manager et le responsable Testing avec des clients potentiels.
- Faire une veille du marché et fournir un retour d'information sur les offres de la concurrence,
- Produire des rapports hebdomadaires sur les contacts effectués et les réunions organisées, et communiquer régulièrement avec le Général Manager et le responsable Testing concernant les opportunités de vente.
- Développer d'avantage et maintenir ses connaissances professionnelles et techniques en participant à des ateliers de formation, en consultant des publications professionnelles, en établissant des réseaux personnels et en participant à des rencontres de réseautage professionnel.
- Devenir un expert des produits Testing vendus par Amideast.
- Communiquer efficacement et travailler en étroite collaboration avec le General Manager d'Amideast Casablanca, le Testing Manager et les Customer Service Managers.
- Représenter Amideast aux diverses conférences et foires commerciales via des présentations et une présence sur les stands.

**Qualifications**

- **Formation** : Diplôme universitaire équivalent à une licence ou plus en commerce ou marketing.
- **Expérience** : Au moins deux ans dans un poste de vente Excellentes aptitudes en communication
- **Langues** : Courant en Français et Arabe.
- **Connaissances** : Connaissance approfondie du Grand Casablanca et Rabat et de la communauté éducative privée. Une connaissance des systèmes éducatifs marocain est préférable.
- **Mobilité** : Capacité à se déplacer en voiture dans Casablanca et Rabat et à effectuer des visites périodiques dans d'autres villes et villages de manière indépendante.

Note : Ce poste implique de nombreux déplacements dans et autour Casablanca et Rabat et dans ses environs. Une indemnité de transport, un téléphone seront fournis. Être motorisé est préférable.

Cette description de poste n'est pas exhaustive, et le chargé de la mission effectuera d'autres tâches raisonnables liées à l'organisation, telles qu'assignées par le superviseur immédiat et d'autres responsables, si nécessaire. Amideast se réserve le droit de modifier les tâches et les responsabilités en fonction des besoins. Cette description de poste ne constitue pas un contrat de travail écrit ou implicite.

