Appui au développement du circuit B2B

**1. Contexte général**

Le programme **« Partenariat pour l’emploi »** de la **GIZ Maroc** a pour mission la mise en œuvre de **l'Initiative spéciale « Emploi décent pour une transition juste » - Invest for Jobs** duministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement **(BMZ),** en coopération avec le Ministère de l’Industrie et du Commerce (MIC) du Maroc. Le programme a pour objectif de soutenir les entreprises et les investisseurs allemands, européens et marocains dans leur engagement en faveur de l’emploi et de la formation en Afrique

**2. Contexte et objectif de la mission**

Basée à Casablanca, l’entreprise de service de co-voiturage (long trajet) basé sur une application en mode SaaS, commercialise ses services sur les zones : XY, pour particuliers et professionnels.

Dans le cadre de son développement, l’entreprise souhaite renforcer son service auprès des professionnels via :

* Développement de partenariats stratégiques avec les entreprises : Identifier les entreprises clés d'un secteur donné et mettre en place des partenariats pour promouvoir l'application.
* Augmentation du nombre d'entreprises utilisatrices : Définir un objectif chiffré en termes de nombre d'entreprises à acquérir sur la période Fevrier2025 à Juin 2025.

**Objectifs de la mission**

L'objectif principal de cette mission d'accompagnement est d'aider l’entreprise à développer son portefeuille client professionnel, et ainsi augmenter le nombre d’entreprises utilisatrices à +6 entreprises avec engagement ferme, et +10 prospects en pipeline, entre Février 2025 et Juin 2025.

L’expert mandaté aura pour mission d’atteindre conjointement avec le/la dirigeant.e de l’entreprise l’objectif susmentionné d’entreprises et prospects touchés.

L’expert doit :

* Identifier les segments de marché (Profils entreprise) les plus prometteurs,
* Établir un plan d'actions détaillé, incluant des actions de marketing, de vente et de communication
* Prise de rendez-vous avec les entreprises cibles,
* Tout contact avec les prospects doit avoir un caractère d’amélioration de la notoriété de la solution auprès des entreprises.
* Conclure en coopération avec l’entreprise, au moins six accords avec les entreprises.

**3. Livrables :**

L’expert.e est tenu.e de remettre les livrables suivants :

* Plan d’action et plan de marketing annuel détaillé,
* Conseiller le dirigeant/commerciale sur l’amélioration continue de la notoriété de la solution auprès des entreprises, et documenter les conseils.
* Base de données qualifiée de prospects B2B.

**Plan d'action/marketing détaillé :** Un document structuré qui définit les actions à mener, les responsables, les délais et les ressources nécessaires pour chaque action.

**Base de données prospects :** Feuille excel avec les informations relevantes des entreprises, acheteurs contactés, contact (selon la quantité sus-mentionné)

**Conseil :** les conseils livrés et leurs impacts seront documenté sous forme de rapport ou un guide commercial.

**4. Durée de réalisation :**

La mission est prévue pour une durée de 10 jours dont 1 jour pour la rédaction des rapports et s’étalera sur une durée maximale de 6 mois.

**5. Profil de l’expert :**

Formation académique : Diplôme d’école de commerce, de gestion ou équivalent.

L’expert devra posséder les compétences et l'expérience suivantes :

* Large expérience pour des solutions de vente B2B,
* Pratique de l’assistance et du conseil en gestion commerciale,
* 10 ans d’expérience minimum dans un domaine commerciale ou marketing en B2B,
* 3 ans d’expérience minimum dans l’accompagnement de croissance des d’entreprises/StartUp.
* Capacité rédactionnelle de rapports.
* Maitrise des langues française et arabe (parlée et écrite).

**6. Conditions générales :**

L’expert travaillera en étroite collaboration avec les équipes internes de l'entreprise.

L'accès aux données nécessaires pour mener la mission sera fourni par l'entreprise. Avant le démarrage de la mission sur site, l’expert élaborera et transmettra à l’entreprise la liste de la documentation et des données nécessaires à la mission.

L’expert rapportera au chargé de projet GIZ, concernant le déroulement de la mission, à effectuer conformément aux termes de référence. L’expert les informera de tout événement susceptible de son point de vue de retarder ou de compromettre tout ou partie de la mission.

La responsabilité de la GIZ se limite à fournir un appui technique à l’entreprise suivant les besoins que cette dernière a exprimé, l’entreprise reste la seule et unique responsable du suivi et de la bonne exécution de la mission.

A la fin de la mission, l’expert élaborera et remettra en format électronique à la GIZ et au bénéficiaire un rapport succinct de mission (max 3 pages) indiquant les activités réalisées, les personnes rencontrées, et les livrables produits. Ces livrables seront annexés au rapport de mission de l’expert.

L’expert est tenu de respecter une stricte confidentialité vis-à-vis des tiers, pour toutes informations relatives à la mission ou collectées à son occasion (aucune reproduction/ diffusion des rapports de mission n’est admise). Tout manquement au respect de cette clause entraînera une interruption immédiate de la mission. Cette stricte confidentialité reste de règle, sans limitation, après la fin de la mission.