

sequa gGmbH est une organisation de développement à but non lucratif opérant à l'échelle mondiale. Depuis 1991, sequa mène des programmes et des projets de coopération internationale en étroite collaboration avec le secteur privé allemand. sequa offre un savoir-faire et une expérience de longue date dans le développement des capacités pour les chambres et associations (BMOs), l'enseignement et la formation professionnels, le développement du secteur privé et la promotion commerciale. L'organisation est basée à Bonn, en Allemagne. sequa emploie plus de 100 personnes (2025) et a déclaré un chiffre d'affaires de 56 millions d'euros en 2024.

Nous offrons une opportunité à court terme basée sur un projet comme

Consultant senior : Expert national en développement commercial Secteur des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC).

Lieu : Casablanca, Maroc

Période de mission **jusqu'à 12 jours – La mission peut commencer dès le 30 janvier 2026**

Projet : Programme de soutien aux PME dans le cadre de l'initiative spéciale de la GIZ « Un travail décent pour une transition juste »

Le projet

Dans le cadre de l'initiative spéciale du programme de la GIZ « Travail décent pour une transition juste », sequa met en œuvre le projet « Programme d'appui aux PME », ciblant les PME orientées vers la croissance au Maroc. Avec cela, sequa vise à faciliter la croissance des entreprises et la création d'emplois des petites et moyennes entreprises (PME) marocaines en augmentant leur compétitivité et leur productivité afin que leurs produits et services satisfassent la demande des marchés locaux et internationaux. Un accent particulier sera mis sur les PME appartenant à des femmes, la création d'emplois et la formation à l'employabilité pour les femmes.

Les entreprises bénéficiaires reçoivent un soutien flexible et orienté vers la demande en matière de conseil en gestion, de formation technique, de développement des compétences financières, de planification commerciale, de qualification et d'activités de recherche appliquée. Le programme de soutien vise à stimuler la gestion du changement et la croissance des entreprises parmi les PME sélectionnées en renforçant la compétitivité et la création d'emplois, tout en améliorant la littératie financière et la préparation à l'investissement pour étendre les marchés et accéder au financement. Il favorise également le réseautage d'affaires national et international, en particulier entre les entreprises marocaines.

sequa a sélectionné Dblink via un processus de vérification. Dblink intervient dans les services TIC spécialisé en Administration de base de données (DBA), Business Intelligence (BI) et développement de logiciels sur mesure. L'entreprise a développé un outil de surveillance de base de données propriétaire qui surveille et gère de manière proactive les environnements de bases de données. L'outil optimise les performances, assure une continuité 24/7 et réduit les risques opérationnels et les coûts. Dblink est une entreprise en croissance dans le secteur des TIC et vise à élargir sa clientèle, diversifier son portefeuille de services et renforcer la performance commerciale globale. Dans le cadre de sa stratégie pour une croissance durable, Dblink recherche le soutien d'un expert en développement commercial expérimenté pour guider l'entreprise dans la mise en œuvre de stratégies de développement commercial efficaces adaptées aux besoins opérationnels, optimiser ses processus de vente et assurer une rentabilité à long terme.

Vos tâches/ responsabilités

Études de marché et analyse concurrentielle :

- Effectuer une analyse complète des concurrents, des tendances émergentes et des besoins des clients.
- Identifier les marchés de niche et les besoins émergents comme la finance et l'éducation.
- Réaliser des segmentations clients.

Stratégie de développement commercial:

- Développer et mettre en œuvre un plan de développement commercial complet adapté aux objectifs de DBlink, se concentrer sur l'acquisition, la fidélisation et la croissance des clients.
- Définir et optimiser les stratégies de génération de leads, inbound et outbound, y compris CRM systèmes d'optimisation et de suivi.

Positionnement de la marque et marketing :

- Guider Dblink à se positionner comme un leader local dans le secteur des TIC grâce à des stratégies de marketing de contenu et de médias sociaux.
- Conseiller sur les stratégies de communication pour améliorer la marque de Dblink.

Coaching d'équipe et renforcement des capacités

- Fournir du coaching et du renforcement des capacités à l'équipe de vente de Dblink pour améliorer leurs techniques de vente et service client.
- Développer des outils de vente, des ressources de formation et des systèmes de suivi de la performance pour assurer l'équipe succès dans l'atteinte des objectifs de développement commercial.

Reporting & Suivi

- Rapport d'analyse de marché : Une analyse détaillée du positionnement sur le marché de Dblink et des recommandations pour nouvelles opportunités.
- Positionnement de la marque et stratégie marketing : Conseils pour améliorer la présence en ligne et hors ligne de Dblink.

Votre qualification et votre expérience

- Plus de 10 ans d'expérience éprouvée en développement commercial et stratégie commerciale dans le secteur des TIC.
- Solide expérience dans le travail avec les PME avec une compréhension approfondie de leurs défis, besoins et processus décisionnels.
- Expertise en stratégie de vente, génération de leads et analyse de marché.
- Expérience en diversification de portefeuille, notamment dans les technologies émergentes.
- Connaissance des systèmes CRM et des outils d'automatisation des ventes.

Veillez nous envoyer une lettre de motivation, votre CV et des références pertinentes mettant en évidence vos réalisations avec d'anciens clients dans le même domaine. De plus, veuillez inclure votre attente de frais quotidiens en euros. À qualifications égales, personnes avec les besoins spécifiques bénéficieront d'une attention préférentielle.

Veillez nous envoyer votre candidature au plus tard le 5 janvier 2026 à applications.morocco@sequa.de avec comme objet " **Expert national en développement commercial - Secteur TIC** ".