



## **Business Developer – Côte d'Ivoire**

**Lieu : Abidjan – Statut : VIE- Durée : 12 mois renouvelable**

### **A propos de l'entreprise**

Au sein de nombreux secteurs économiques, la prise en compte et l'exploitation des données météorologiques peut s'avérer indispensable lorsque l'on considère l'optimisation d'une activité.

Mais dans 2 pays sur 3, l'accès aux informations météorologiques est limité et les acteurs économiques et institutionnels travaillant dans ces pays n'ont pas accès aux bons indicateurs météo pour éclairer leurs décisions.

Les deux missions de WeatherForce sont les suivantes :

- Renforcer le rôle fondamental des services météorologiques nationaux (NMS) en délivrant en marque blanche des services météorologiques à leurs utilisateurs
- Analyser, adapter et transformer grâce à la *Weather Intelligence* des données météo brutes en indicateurs personnalisés pour les entreprises internationales

Grâce à ses ateliers de cocréation et sa méthodologie itérative, WeatherForce apporte des solutions concrètes d'aide à la décision à ses clients pour mieux piloter leur activité, anticiper les potentiels de ventes, animer leurs réseaux commerciaux.

Les valeurs fondamentales de WeatherForce sont aussi portées par les compétences et les qualités humaines des hommes et des femmes qui ont pris part à l'aventure :

- Co-construction, équité, coopération
- Ouverture d'esprit, dépassement de soi, excellence
- Courage, optimisme, ambition

### **Contexte :**

WeatherForce a construit des relations fortes avec la SODEXAM (service météorologique national de Côte d'Ivoire) qui ont conduit à la signature officielle d'une convention cadre de partenariat le 12 août 2020. Cette convention acte la volonté pour SODEXAM et WeatherForce de collaborer pour le développement, la commercialisation et la fourniture de services météorologiques en Côte d'Ivoire. Dans ce cadre WeatherForce s'engage en outre à renforcer les capacités commerciales et marketing du personnel de la SODEXAM.

Par ailleurs, SODEXAM et WeatherForce travaillent ensemble sur un premier service à destination de la filière coton anacarde (projet PPCA) dans lequel la SODEXAM fournit des données qui sont mises en forme et délivrées au travers d'une application mobile par WeatherForce.

Pour assister le développement local et la bonne mise en place de la convention avec la SODEXAM, WeatherForce propose une mission de développement commercial et réalisation de projets locaux basé à Abidjan. Le poste sera basé dans les locaux de la SODEXAM dans l'équipe de la Direction Commerciale et Communication de la SODEXAM, sous la responsabilité de Clémence Mercier, responsable commerciale WeatherForce.



## Missions

### 1. Pilotage et développement marketing/commercial

- Réaliser une étude de marché permettant d'identifier, en collaboration avec les équipes commerciales et marketing de WeatherForce et de la Sodexam, les axes de développement prioritaires pour des solutions communes WeatherForce / Sodexam
- Préparer les éléments nécessaires à l'action commerciale conjointe avec la SODEXAM :
  - Outils d'aide à la vente communs (diaporama, plaquette, ...)
  - Formation des équipes technico-commerciales de la Sodexam aux solutions WeatherForce/Sodexam
  - Identification de leads qualifiés en coordination avec notre agent commercial
- Représenter WeatherForce au sein des associations professionnelles et institutionnelles françaises (Club Agro, ambassade, ...)
- Créer un réseau et faire connaître le positionnement de WeatherForce en participant aux réunions et événements proposés par ces associations et institutions
- Etablir et entretenir les relations avec les ONG et les principaux bailleurs de fonds (AFD, Banque Mondiale, African Development Bank) implantées à Abidjan afin de trouver de nouveaux financements
- Appuyer notre agent local en rendez-vous de prospection et pour l'élaboration des offres commerciales
- Préparer et garantir la participation du technico-commercial météo de la SODEXAM lorsque nécessaire.
- Assurer le compte rendu des activités en Côte d'Ivoire à une fréquence minimum hebdomadaire :
  - Sur Hubspot pour chaque rendez-vous
  - Vers la directrice commerciale et communication de la SODEXAM
  - À votre manager chez WeatherForce.

### 2. Volet : Réalisation de projet

- Être l'interface entre les équipes WeatherForce et les personnels techniques de la SODEXAM
- Faciliter les échanges d'information et de données entre SODEXAM et WeatherForce
- Identifier et cartographier les compétences des agents de la SODEXAM pouvant être amenés à contribuer à la réalisation de prestations couvertes par la convention
- Apporter le support local nécessaire pour faciliter la réalisation du contrat PPCA et des futurs contrats en lien avec Toulouse et notre agent ivoirien



## Profil recherché

Vos compétences :

- Bac +5, diplômé(e) d'une école d'ingénieurs, de commerce ou équivalence universitaire, vous avez une première expérience réussie (stage ou alternance) dans une fonction similaire de développement commercial auprès de clients BtoB, idéalement dans une entreprise de logiciel SaaS dans un contexte international
- Langues requises : Français bilingue ou natif, anglais professionnel

Vos qualités :

- Motivation, curiosité et prise d'initiatives
- Ecoute, Créativité, Analyse, Anticipation
- Dynamisme, capacité à travailler en équipe et pédagogie
- Rigueur, bonne organisation de travail et gestion de projet
- Excellente communication écrite et orale

Par ailleurs, vous êtes à l'aise avec :

- des interlocuteurs très différents (directions générales, directions R&D, directions marketing, directions commerciales, ...) vous savez être pédagogue.
- les outils CRM et autres outils logiciels (support, analyse usage,...)
- les organisations complexes de vos clients et comprenez les processus décisionnels des entreprises.

Vous aimez apprendre !

## Conditions d'emploi

- Rémunération : indemnités VIE
- Lieu : Abidjan
- Disponibilité : dès que possible