

IDENTIFICATION DU POSTE/GENERALITES

Fonction	Responsable Regional Trade Marketing	
Position dans l'organigramme	Hiérarchique N+1	Directeur Regional
	Sous sa responsabilité N-1	Assistants animations commerciales

OBJECTIFS DU POSTE (MISSION)

- Responsable de la conception, de la préparation, de l'exécution et de la performance de la roadmap d'animation commerciale de la Région sur tous les canaux de vente (directe, indirecte, canal contrôlé et/ou spécifique) ainsi que sur toutes les lignes de business (Telco, Orange Money, Orange Energies) : **Gestion du BTL Régional**
- Coordonner le déploiement de la communication ATL et de la visibilité brand, produits, offres et initiatives spécifiques sur tous les canaux de vente (Telco, Orange Money, Orange Energies) ainsi qu'auprès des partenaires du réseau de distribution : **Déploiement brand et média régional**
- Coordonner la relation avec les Agences BTL régionales et monitorer la performance de leurs activités aux fins d'ajuster pour plus d'efficacité opérationnelle : **Gestion des partenaires BTL**
- S'assurer du monitoring de la performance des initiatives d'animations commerciales et mettre en place des actions correctives d'améliorations pour plus de résultat opérationnel versus budget des activités : **Performance des animations Commerciales.**
- Assurer la formation commerciale des équipes commerciales et du réseau de distribution en collaboration avec les responsables commerciaux de la région : **Formation commerciale de la Région**

ACTIVITES/TÂCHES A ACCOMPLIR

Mission 1 Gestion du BTL régional	• Mettre en place la roadmap des animations commerciales régionales périodiques (Semestrielle, trimestrielle et mensuelle) des activités Telco, Orange Money et Orange Energies • Décliner chaque animation commerciale en objectifs commerciaux en ligne avec la stratégie commerciale d'orange et le plan opérationnel de la région • Elaborer les états de besoin opérationnels périodiques ainsi que le budget opérationnels correspondants • Définir le plan de mise en œuvre de chaque animation commerciale validée en fixant le programme d'exécution et les porteurs, le monitoring quotidien de la performance réalisée, les mécanismes de contrôle des opérations,
Mission 2 Déploiement Brand et Media régional	• Déployer le plan de communication des produits et services sur les canaux de communication en accord avec la stratégie nationale de communication • Fournir à la direction marketing les insights clés sur les audiences urbaines et rurales, les barrières culturelles et sur les alternatives locales. • Développer pour la région une approche de communication communautaire et veiller à son déploiement effectif dans les milieux ciblés. • Elaborer, défendre et obtenir validation du besoin semestriel et annuel de la région en matériels de visibilité par canal de vente (vente directe, vente indirecte,) et en alignement avec la stratégie commerciale et marketing • Coordonner le déploiement des matériels de visibilité en région selon les répartitions et les timelines agréées.

	- Assurer les prises de paroles régionales sur les médias et en harmonie avec le plan média de la période. - Elaborer la procédure de déploiement en visibilité avec la stratégie commerciale
Mission 3 Gestion des partenaires BTL de la Région	- Définir le cahier de charge des activités BTL de la Région pour les différentes activités commerciales et marketing de la Région - Dérouler la procédure de sélection des agences BTL avec le support des métiers impliqués - Préparer et assurer le briefing des agences BTL ainsi que la formation de leurs équipes aux produits, services, process business ainsi que le code de conduite Orange - Mettre à disposition les outils de service et les outils de reporting des activités agences BTL - Assurer la maîtrise des mercuriales d'animations commerciales aux agences BTL régionales afin de garantir une exécution alignée aux normes Orange - Vérifier et confirmer l'alignement des factures des agences BTL aux prestations avec le support du métier Finances et administration de la Région - S'assurer de l'exécution des paiements des prestations des agences BTL de la Région dans le timing contractuel afin d'assurer la continuité des opérations commerciales.
Mission 4 Performances des animations commerciales régionales	- S'assurer de la définition des indicateurs de performance de toutes les activités d'animations commerciales dans la Région - Mettre à disposition des agences BTL, les trackers utiles de performances de leurs activités, et s'assurer de leur compréhension à l'usage - Confirmer la performance des animations commerciales par des informations produites par des sources valides et agréées (système) - Reporter hebdomadairement la performance des animations commerciales régionales à sa hiérarchie ainsi qu'aux métiers en central avec un focus sur les actions d'amélioration des indicateurs et objectifs non atteints - Produire mensuellement, l'analyse de la performance des animations commerciales de la Région par ligne de produit et par canal de vente
Mission 5 Assurer la formation commerciale la Région	- Travailler en collaboration avec la Sales academy (HQ) pour vulgariser les offres, services et produits de chaque ligne de business aux équipes commerciales de la Région à travers un planning régulier de formation des offres, services et produits - Veiller à la maîtrise des offres et services par les équipes commerciales - Organiser en collaboration avec les ressources humaines, des challenges staffs sur la connaissance des offres et services pour les équipes de la Région.

PRINCIPAUX CONTACTS	
Internes au HQ	- Département brand et Communication - Départements produits et services - Direction vente et Distribution (tous les départements) - Direction Pôle commercial Orange Money

	• Direction Orange Energie • Toutes les autres directions
Interne en Région	• Responsable Finances et Administration • B2C Manager • Responsable Regional Orange Money • Responsable Regional Orange Energie • Fournisseurs
Externes	• Fournisseurs commerciaux • Autorités administratives locales • Leaders locaux

COMPETENCES	
Savoir	• Bac+5 en Marketing, sciences commerciales, animations culturelles etc. • Expérience avérée en animations commerciales des produits télécommunication et ou FMCG • Un savoir additionnel en métiers de la communication et du brand sont un atout • Une bonne maîtrise de la chaîne de distribution mobile et mobile money • Une expérience dans la mise en place des plans opérationnels d'animations commerciales • Connaissance de la région, de ses activités clés, des acteurs et de la langue locale
Savoir être	• Sens de l'organisation • Leadership • Sens relationnel • Réactivité • Rigueur • Capacité à développer une vision stratégique • Etre méthodique

AIRE DE MOBILITE	
Poste précédent	• Superviseur du trade marketing, superviseur d'équipe de communication, superviseur visibilité et média,
Evolution(s) possible(s)	• Chef de département au HQ • Directeur Pole au Business • Directeur Regional

Nom et prénom de l'agent	
--------------------------	--

Signature de l'employé	
Nom et prénom du supérieur hiérarchique	
Signature du supérieur hiérarchique	