

IDENTIFICATION DU POSTE /GENERALITES		
Fonction	Chef de département Marketing	
Direction	Orange Money RDC	
Département	Marketing	
Position dans l'organigramme	Hiérarchique N+1	Directeur Général Orange Money

MISSION
- Définition de la stratégie Marketing et Communication Orange Money en alignement avec la stratégie d'Orange - Identification et opérationnalisation d'opportunités stratégiques pour développer le business et réaliser les objectifs budgétaires - Mise en place d'actions permettant l'atteinte des objectifs d'adoption, d'usage et de rentabilité du service Orange Money

ACTIVITES/TÂCHES A ACCOMPLIR	
Activité 1 Marketing & Communication	- Définir avec la Direction Générale la stratégie Marketing et Communication, en adéquation avec les spécificités locales et les orientations stratégiques du Groupe ; - Elaborer les plans pluriannuels et le budget annuel et veiller à leur opérationnalisation en vue d'atteindre les objectifs business définis ; - Développer et gérer le portefeuille de produits et services Orange Money en conformité avec les procédures et règles (TTM, conformité, risque, ...) en collaboration avec les acteurs locaux et groupe et en s'assurant de la rentabilité du portefeuille ; - Elaborer et mettre en oeuvre la stratégie prix/commissions pour les différents produits/services en adéquation avec le positionnement marché pour créer de la valeur ; - Identifier les opportunités de partenariats produits, construire et animer la relation avec les partenaires ; - Mettre en place une veille concurrentielle et marché efficace ; réaliser et/ou exploiter des enquêtes clients & partenaires périodiques ; - Elaborer et déployer la stratégie de Communication Orange Money en collaboration avec le Responsable de la Communication Orange ; - Veiller à la bonne allocation des moyens / ressources (humains, financiers, matériels...) pour les activités Marketing & Communication.
Activité 2 Pilotage et animation	- Elaborer et exploiter des tableaux de bord quotidien/hebdomadaire/mensuel de suivi des indicateurs et de pilotage de la performance business (utilisateurs, revenu, transaction par produit, segment, géographie ...) ; - Analyser les performances et la rentabilité des produits et services par rapport aux objectifs, élaborer et suivre la bonne exécution des plans d'actions ; - Développer le portefeuille utilisateurs (base clients, utilisateurs par produits) en mettant en place les bonnes pratiques de gestion de base (CVM, offres d'acquisition, fidélisation, ...) ;

	Organiser la gouvernance avec les partenaires stratégiques produits & services pour l'amélioration continue des performances et le respect des engagements de part et d'autre ;
--	---

PRINCIPAUX CONTACTS	
Internes	Toutes les structures OMRDC/ORDC, groupe Orange
Externes	- Partenaires (banques, microfinances, distributeurs, intégrateurs, ...) - Institutions publiques et entreprises
COMPETENCES	
Savoir	- Diplôme universitaire en marketing, ingénierie ou administration des affaires (de préférence un MBA ou un Master) - Parler couramment anglais - Minimum de 5 ans d'expérience en Marketing ou Distribution - Connaissance en gestion de projet - Compétences en gestion budgétaire - Capacité de s'engager dans des négociations efficaces et persuasives - Fortes compétences interpersonnelles et en communication - Capacité à prendre des décisions de manière active rapidement
Savoir être	- Sens de l'organisation et de la planification - Bonne capacité d'analyse et esprit rigoureux, créatif - Bonne capacité d'adaptation - Orienté résultat et capable de travailler en équipe - Bon sens relationnel - Bonne capacité de coaching, de collaboration et de transmission des compétences - Bonne aptitude à la communication et persuasif

Nom et prénom de l'agent

Signature de l'agent

Nom et prénom du supérieur hiérarchique

Signature du supérieur hiérarchique