



CityTaps – VIE - Business Developer (H/F) - Afrique de l'Est et Australe

Le poste reporte au Directeur Commercial et est basé à Nairobi (Kenya), avec de fréquents déplacements dans la région Afrique de l'Est et Australe (Tanzanie, Namibie, Djibouti, Zambie, Malawi, Rwanda, Afrique du Sud)

La société

CityTaps, une startup française, a pour vision de permettre à tous les urbains d'accéder à l'eau courante à domicile. Dans ce but, elle développe des solutions qui

- aident les abonnés les plus pauvres à payer le service de l'eau au fur et à mesure de leur consommation, et qui
- permettent aux opérateurs d'eau des pays en développement de devenir financièrement indépendants et donc de pouvoir investir dans des infrastructures pour assurer le service de l'eau à domicile, même pour les habitants les plus pauvres.

Notre système innovant de paiement-à-la-demande (paiement par téléphone portable, compteurs intelligents, internet des objets, et logiciel de facturation) permet aux foyers de mieux gérer leur budget eau tout en garantissant aux opérateurs une entrée d'argent continue. Notre logiciel d'analyse de données du réseau d'eau fournit les indications nécessaires à la réduction des pertes en eau (ex. fuites, vol d'eau) afin d'optimiser la ressource en eau pour une plus grande population et de réduire l'impact environnemental.

Nos solutions innovantes reconnues et brevetées ont le potentiel d'améliorer de façon significative et durable la vie et le bien-être d'un milliard de personnes qui n'ont pas accès à l'eau à domicile. Notre objectif est de travailler ensemble pour faire de l'accès à l'eau courante dans chaque foyer urbain une réalité.

www.citytaps.org

Missions

Votre mission est de développer les ventes, d'entretenir la relation clients et de structurer l'activité commerciale de CityTaps dans la zone Afrique de l'Est et Australe. Vous êtes le lien entre les clients et les services de CityTaps par la prise en charge des aspects commerciaux, techniques et financiers.

- Développer les ventes:

Vous faites la promotion des solutions de CityTaps auprès des opérateurs d'eau de la région, générez de nouvelles opportunités, et accompagnez le processus de vente jusqu'à la signature des contrats avec les partenaires et les opérateurs d'eau. Vous participez à la recherche de financements pour aider les opérateurs d'eau à acquérir nos solutions. Le résultat attendu est l'augmentation du nombre d'opérateurs d'eau utilisant les solutions de CityTaps et la réalisation du chiffre d'affaires de CityTaps dans la région.

- Entretenir les relations:

Vous accompagnez les équipes techniques de CityTaps chargées des déploiements des solutions sur le terrain et du suivi de la satisfaction clientèle. Vous entretenez la relation avec les partenaires et les opérateurs d'eau, et participez à la mesure et l'évaluation des impacts financiers et sociaux des projets (impacts sur les opérateurs d'eau et sur la population locale).

Le résultat attendu est la bonne réalisation des projets, l'extension des contrats et la mesure de l'impact positif sur la communauté locale.

- Structurer l'activité:

Vous participez à la remontée d'informations marché pour définir les priorités de développement commercial et faire évoluer le catalogue de solutions de CityTaps. Vous créez et animez un réseau de partenaires commerciaux (distributeurs, agents), techniques (ex. opérateurs de téléphonie mobile) et financiers (ex. banques locales, banques de développements internationales) pour supporter le développement de CityTaps dans la région.

Profil

- Compétences:
 - Expérience d'au moins 2-3 ans dans la vente de services, de solutions ou de produits complexes aux services publics.
 - Formation d'ingénieur, commerciale ou sciences-politiques (Bac +5).
 - Bonne maîtrise du français et de l'anglais (écrit et parlé), swahili ou portugais un plus.
 - Expérience inter-culturelle démontrée
 - La connaissance ou l'expérience du Secteur de l'eau et/ou de l'Afrique sub-saharienne serait un plus.
- Attitudes:
 - Empathie et bonnes compétences interpersonnelles
 - Ouverture culturelle et désir de voyage
 - Orienté sur la réalisation des objectifs
 - Autonomie et esprit d'initiative

Conditions principales pour candidater à un VIE:

Avoir entre 18 et 28 ans à la date de l'inscription.

Être français ou ressortissant d'un pays de l'Espace économique européen (EEE).

Si vous voulez un poste à responsabilités qui a du sens dans une entreprise multiculturelle et diverse, postulez en nous envoyant votre CV et quelques lignes décrivant votre motivation à : jobs_vie@citytaps.org (merci de mentionner le poste de " VIE - Business Developer (H/F) - Afrique de l'Est et Australe" dans l'objet de votre mail).