

Le Responsable ou Chargé(e) des Opérations et du Développement Commercial pilote l'ensemble des activités opérationnelles de l'entreprise et définit la stratégie commerciale pour assurer la croissance, la rentabilité et la compétitivité de **Royal Advanced Services Sarl** sur le marché camerounais et sous-régional.

Responsabilités principales

1. Gestion des opérations

- Superviser et coordonner les activités logistiques, administratives et opérationnelles.
- Optimiser les processus internes (commandes, livraisons, suivi des stocks, service après-vente).
- Assurer le respect des procédures internes, des délais et des standards de qualité.
- Mettre en place des indicateurs de performance (KPI) pour améliorer l'efficacité opérationnelle.

2. Développement commercial

- Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Identifier de nouveaux marchés et opportunités d'affaires (Cameroun et zone CEMAC).
- Développer et entretenir le portefeuille clients existant.
- Préparer et répondre aux appels d'offres (banques, administrations, entreprises privées).
- Négocier avec les partenaires, fournisseurs et distributeurs.

3. Management et pilotage

- Encadrer et motiver les équipes commerciales et opérationnelles.
- Définir les objectifs de performance et assurer leur suivi.
- Collaborer étroitement avec la Direction Générale sur les projets stratégiques.
- Former et accompagner les équipes dans l'atteinte des résultats.

4. Développement stratégique

- Contribuer à l'élaboration du business plan annuel.
- Veiller à l'analyse concurrentielle et aux tendances du marché.
- Proposer des solutions innovantes pour renforcer la position de l'entreprise.
- Participer à la recherche de financements et de partenariats stratégiques.