

**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.