

## JOB DESCRIPTION DESCRIPTION DE L'EMPLOI

<b>Job Title</b>	Sales Manager / Director	<b>Profession</b>	Directeur des ventes
<b>Department</b>	Corporate Commercial	<b>Département</b>	Entreprise Commerciale
<b>Company Name</b>	Elsewedy Electric	<b>Nom de la compagnie</b>	Elsewedy Electric
<b>Reporting to</b>	Regional Commercial Director	<b>Rapport à</b>	Directeur Commercial Régional
<b>Location</b>	Africa	<b>Emplacement</b>	Afrique
<b>Work Environment</b>	Travel	<b>Work Environment</b>	Voyager

<b>Job Purpose</b>	<b>Objectif Du Poste</b>
<p>Drive profitable growth of the region via building strong relationships with key government departments and officials as well as local business channels &amp; partners including private companies and contractors in order to attain sales targets and growing Elsewedy Electric Business.</p>	<p>Entraîner le développement profitable de la région en établissant des relations solides avec les principaux ministères et les responsables ainsi que les canaux et partenaires commerciaux locaux, y compris les entreprises privées et les entrepreneurs, afin d'atteindre les objectifs de ventes et de développer l'activité d'Elsewedy Electric</p>
<b>Key Accountabilities</b>	<b>Principales Responsabilités</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Meets (EPC and/or Electrical Products' and/or Technology) Sales targets for the assigned market(s) through our partners and in accordance with the overall policies and objectives.</li> <li>• Monitors pipeline activities and accounts' opportunities as well as wins and losses to develop growth strategies and action plans.</li> <li>• Builds sales pipeline via customer visits, site visits, training and sales presentations.</li> <li>• Analyzes opportunities, acts upon them, creates and maintains funnel of opportunities in correspondence with the company growth ambition and communicate them to senior management.</li> <li>• Manages partners' relationships and participate in closing strategic opportunities.</li> <li>• Promotes and Sells Elsewedy Electric products, services and solutions.</li> <li>• Obtains quotation requests from customers in assigned market(s).</li> <li>• Develops and implements sales and business development strategies for complex, solutions-based sales.</li> <li>• Secures amount and type of orders from assigned market(s) to meet sales budget and needs of the business.</li> <li>• Works closely with the business development team to explore new business opportunities in terms of diversification of products, processes, and business sectors as well as to ensure continuity of business opportunities with existing customers.</li> <li>• Contacts and qualifies new and potential customers and identifies their needs and gives formal and informal presentations.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atteindre (EPC et/ou Produits Electriques et/ou Technologie) es objectifs de ventes pour le(s) marché(s) concernée (s) par l'intermédiaire de nos partenaires et conformément aux politiques et objectifs généraux.</li> <li>• Surveiller les activités du pipeline et les opportunités et les gains et les pertes des comptes pour développer nos stratégies et plans d'action.</li> <li>• Construire un pipeline de ventes via des visites de clients, des visites de sites, des formations, et des présentations.</li> <li>• Analyser les opportunités, créer et maintenir un entonnoir de ventes et les communiquer à la haute direction.</li> <li>• Gère les relations avec les partenaires et gagner le marché.</li> <li>• Promouvoir et vendre les produits, les services et les solutions d'Elsewedy Electric.</li> <li>• Obtenir les demandes de devis des clients dans le(s) marché(s) concernées.</li> <li>• Élaborer et mettre en œuvre des stratégies de vente et de développement.</li> <li>• Sécuriser le montant et le type de commandes des marchés concernées pour répondre à l'objectif de ventes et aux besoins de l'entreprise.</li> <li>• Travailler en étroite collaboration avec l'équipe de développement des affaires pour explorer de nouvelles opportunités d'affaires en termes de diversification des produits, des processus et des secteurs d'activité ainsi que pour assurer la continuité des opportunités d'affaires avec les clients existants.</li> <li>• Contacter des nouveaux clients et identifier leurs besoins et donner des présentations formelles et informelles.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Communicates regularly and consistently with the Sales Director on all quotation activity and status.</li> <li>• Builds and maintains relationship with the key vendors who are critical for the long-term success of the business.</li> <li>• Reviews various sales reports and sales activity reports.</li> <li>• Creates added value for the customer and ensures the successful outcome of transactions, contracts and proposals by using effective sales techniques.</li> <li>• Creates a customer service culture, demonstrating excellent customer service, and proactively seeking opportunities to make lasting relationship with customers.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Communiquer régulièrement et de manière cohérente avec le directeur des ventes sur toutes les activités et l'état des opportunités.</li> <li>• Établir et entretenir des relations avec les principaux fournisseurs dans le marché.</li> <li>• Examiner divers rapports de vente et rapports d'activité de vente.</li> <li>• Créer une valeur ajoutée pour le client et assurer le succès des transactions, des contrats et des propositions en utilisant des techniques de vente efficaces.</li> <li>• Crée une culture de service client, démontrant un excellent service client et recherchant de manière proactive des opportunités d'établir des relations durables avec les clients.</li> </ul>
<p><b>Qualification &amp; Education:</b></p>	<p><b>Qualification Et Éducation :</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bachelor's degree in Electrical/Civil Engineering or a relevant discipline, MBA is plus.</li> <li>• 7+ / 12+ (for director) years of solid experience in Sales or Business Development functions for Electrical products' business segments.</li> <li>• Good Technical experience in EPC, Cables, Transformers and Smart Meters.</li> <li>• Extensive knowledge of the Local market.</li> <li>• An Established network with the Key stakeholders (consulting engineers, partners, contractors, utilities, end-users and developers)</li> <li>• Demonstrate ability to communicate, present and influence key stakeholders at all levels of an organization, including executive and C-level</li> <li>• Excellent verbal and written communications skills</li> <li>• Excellent listening and negotiating abilities combined with the aptitude to run high value sales strategies</li> <li>• Excellent organizations skills</li> <li>• Proficient in Microsoft Office suite, ERP/CRM related tool</li> <li>• Business fluency in English &amp; French</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Baccalauréat en génie électrique/civil ou dans une discipline pertinente, un MBA est un plus</li> <li>• 7+ / 12+ (pour directeur) années d'expérience solide dans les fonctions de vente ou de développement des affaires pour les segments d'activité des produits électriques.</li> <li>• Bonne expérience technique en EPC, câbles, transformateurs et compteurs intelligents.</li> <li>• Connaissance approfondie du marché local.</li> <li>• Un réseau établi avec les principales parties prenantes (ingénieurs-conseils, partenaires, entrepreneurs, services publics, utilisateurs finaux et développeurs)</li> <li>• Démontrer la capacité de communiquer, de présenter et d'influencer les principales parties à tous les niveaux d'une organisation.</li> <li>• Excellentes compétences en communication verbale et écrite</li> <li>• Excellentes capacités d'écoute et de négociation combinées à l'aptitude à exécuter des stratégies de vente à haute valeur ajoutée</li> <li>• Excellentes compétences organisationnelles</li> <li>• Maîtrise de la suite Microsoft Office, outil lié à l'ERP/CRM</li> <li>• Maîtrise de l'Anglais et du Français des affaires</li> </ul>
<p><b>Technical competencies:</b></p>	<p><b>Compétences Techniques</b></p>

- Understanding of the entire Sales lifecycle, including opportunity identification, capture management, technical solution design, proposal writing, costing, applicable regulations and closing deals.
- Ability to provide technical data built around specific customer or project requirements to adapt required technical solutions into existing or new products and generate correct product specification.
- Ability to analyze customers' technical specifications.
- Technical and business acumen.
- Prospecting and sales call management.
- Ability to collect, analyze and utilize market data regarding competitive products, customer needs, preferences and market trends.

- Compréhension de l'ensemble du cycle de vie des ventes, y compris l'identification des opportunités, la gestion, la conception de solutions techniques, la rédaction de propositions, l'établissement des coûts, les réglementations applicables et la conclusion des affaires.
- Capacité à présenter des données techniques construites autour des exigences spécifiques du client ou du projet pour adapter les solutions techniques requises aux produits existants ou nouveaux et générer des spécifications de produit correctes.
- Capacité à analyser les spécifications techniques des clients.
- Sens technique et commercial.
- Prospection et gestion des appels commerciaux.
- Capacité à collecter, analyser et utiliser les données du marché concernant les produits concurrents, les besoins des clients, les préférences et les tendances du marché.