



TERMES DE REFERENCE POUR LE RESPONSABLE COMMERCIAL & MARKETING DU CENTRE DE FORMATION POUR LE DEVELOPPEMENT- GLOBAL DEVELOPMENT LEARNING CENTER

Lieu d'affectation	: Bamako
Durée	: 12 mois (renouvelable)
Statut	: Contrat de Service
Langue de travail	: Français/Anglais

CONTEXTE

Le développement des capacités constitue une des priorités du PNUD dans ses interventions au niveau des pays. Il s'agit en premier lieu de soutenir l'appropriation nationale des orientations politiques et stratégiques ainsi que des processus de planification, de mise en œuvre et de suivi évaluation des actions de développement.

Le projet de centre de formation à distance vise à appuyer le Gouvernement du Mali dans le développement des capacités des décideurs publics, privés et de la société civile à formuler, programmer et gérer les programmes de développement sociaux et économiques. Ce projet est mis en œuvre par le Gouvernement du Mali en partenariat avec la Banque Mondiale et le Programme des Nations Unies pour le développement. Dans ce contexte, le PNUD recrute le personnel suivant pour la mise en œuvre du projet :

1. DESCRIPTION GENERAL DU POSTE

Sous l'autorité du Directeur du Centre de Formation pour le Développement, le Responsable Commercial & Marketing détient la responsabilité de concevoir et mettre en œuvre le plan d'affaires du Centre. Le Plan d'affaire prévoira un désengagement progressif des fonds publics de la structure de financement des activités du Centre de Formation sur une période minimum de trois ans et sur une période maximum de cinq ans. Personnalité ouverte et dynamique, le Responsable Commercial & Marketing devra prospecter, au Mali, tant les représentants des institutions publiques, les Partenaires Techniques et Financiers que les entreprises privées pour assurer la promotion du Centre de Formation et la vente de ses services. A ce titre le Responsable Commercial & Marketing du Centre maîtrisera au minimum le Français et pratiquera couramment l'Anglais des affaires, il est également souhaitable qu'il maîtrise le Bambara et/ou une ou plusieurs langues nationales.

Il développera en étroite collaboration avec le Directeur du Centre et le responsable de la planification des formations, un éventail de services en formations à même d'assurer le rôle de renforcement des capacités du personnel d'encadrement public malien et il veillera également à concevoir et à promouvoir un éventail de services en formations spécifiques, « à la carte », aux besoins identifiés auprès du secteur privé.

Cette offre de services donnera lieu à un catalogue de propositions commerciales compétitives gage d'un service de qualité et à terme garantes de l'indépendance financière du Centre.

Le Responsable Commercial & Marketing rend compte au Directeur du Centre de Formations à Distance.



2. TACHES ET RESPONSABILITES

Le Responsable Commercial & Marketing devra :

- Analyser & étudier le marché au Mali;
- Participer au positionnement des Services du Centre de Formation sur le marché Public et Privé au Mali, et ce tant sur le plan de l'adéquation du contenu avec les demandes identifiées sur le marché que sur le plan de la politique de prix adaptée à ces mêmes conditions de marché ;
- Elaborer et Proposer un Business Plan sur 5 ans qui sera validé par le Conseil d'Administration;
- Proposer, sur une base annuelle, un plan d'action en conformité avec la stratégie de développement contenue dans le Business Plan ;
- Gérer les opérations Commerciale & Marketing du Centre;
- Activement démarcher et prospector le marché au Mali ;
- Favoriser le dynamisme de l'équipe et favoriser la création et l'entretien d'un esprit d'entreprise orienté Client ;
- Etablir un système de reporting commercial transparent et responsable sur une base trimestrielle et annuelle;
- Assurer une activité de développement des affaires du Centre avec une perspective de viabilité orientée sur le long terme ;
- Faire participer la communauté environnante en tant que partenaire stratégique du Centre.
- Participer à la dynamique de réseau du Centre de Formations à l'échelle sous régionale ;

Les responsabilités spécifiques du Directeur sont les suivantes, sans pour autant y être limitées :

- Participer à l'analyse des besoins en formation des clients ;
- Participer à la création d'un agenda de formation qui offre, parmi ceux disponibles, mais également parmi ceux des fournisseurs ou ceux sur mesure, des cours de formation au développement et des séminaires satisfaisant ces besoins ;
- Assurer le marketing du positionnement du Centre de Formation
- Assurer la promotion du Centre et des événements de formation spécifiques auprès des clients potentiels ;
- Générer une activité suffisante dans les cours, les séminaires et les ateliers afin de pouvoir assurer un revenu propre à payer l'accès au réseau, le coût de l'équipe, la maintenance et l'amortissement des équipements ;
- Participer aux efforts de mobilisation de ressources financières et l'établissement de partenariats avec les bailleurs ;
- Mettre en œuvre un outil CRM de suivi des clients et de l'état de la prospection ;
- Recommander toutes les adaptations de fonctionnement nécessaires, à une évolution qualitative constante des services offerts aux Clients et à la pérennisation de la rentabilité des activités.

3. COMPETENCES

Responsabilité globale et travail d'équipe :

- Participe à la Planification et à la définition des priorités du centre ;
- Démonstre d'une aptitude à animer et motiver une équipe. (team building)
- Maintient et développe une dynamique d'entreprise orientée Client

Aptitudes interactives :

- Le Responsable Commercial & Marketing prospecte le marché et génère un portefeuille clients et prospects.

Partenariat et mise en réseau :

- Recherche et met en application des connaissances, informations et bonnes pratiques.
- Echanger sur les best practices au sein du réseau des Centre de Formations



4. QUALIFICATIONS REQUISES

- Un diplôme du supérieur (Bac+4 en Administration des Affaires et/ou expertise substantielle équivalente et/ou Expérience avérée en Gestion d'entreprise ou tout autre domaine pertinent) ;
- De l'expérience dans le domaine des affaires ou de l'éducation (de préférence les deux) ;
- Une connaissance du Marketing et des aspects positionnement de produits, de préférence orientée dans le domaine des services.
- Une parfaite connaissance du Français ; et une bonne maîtrise de l'Anglais des Affaires
- Une connaissance adéquate des technologies de la communication ;
- Une excellente capacité à communiquer et à développer des relations d'équipe ;
- Une capacité à travailler dans un environnement en constante évolution ;
- Une compréhension du rôle et de la capacité à travailler en tant qu'acteur de changement.
- Une maîtrise avérée des outils bureautiques PC standards

5. QUALITE ADDITIONNELLES SOUHAITEES

- Maîtrise de l'environnement Economique au Mali.
- Connaissance fine de l'environnement économique propre au PME.
- Connaissance du domaine des services privés dans l'enseignement
- Maîtrise d'une ou plusieurs langues Nationales au Mali
- Maîtrise ou pratique avérée des outils CRM (Customer Relationship Management)

**Les candidats doivent faire parvenir leur dossier de candidature au
Bureau du PNUD, BP 120 Bamako-Mali
Ou par courrier électronique à l'adresse suivante :
Registry.ml@undp.org**

**La date limite de dépôt des candidatures est le 30 octobre 2009 à 12h, heure locale.
Seuls les candidat (e) sélectionné (e)s pour une interview seront contacté (e)s.**

LES CANDIDATURES FEMININES SONT FORTEMENT ENCOURAGEES.