



Aprécu

Titre : Regional Operations Leader
Supérieur hiérarchique : Responsable des opérations
Lieux d'affectation : Lubumbashi
Nombre de postes disponibles : 1
Date limite de candidature: 28 Septembre 2025

A propos de nous:

WASSHA DRC sas est une entreprise d'énergie renouvelable en pleine croissance en RDC qui propose des solutions énergétiques alternatives aux personnes n'ayant pas ou ayant un accès limité à l'électricité. Nous leur donnons les moyens d'agir en leur offrant des services énergétiques abordables et propres afin d'améliorer leurs activités commerciales et/ou leur niveau de vie.

La vision de notre entreprise est « **Libérer les limites de l'humanité** » et notre mission est de « **donner du pouvoir aux gens** ».

Nous faisons partie du groupe WASSHA INC, présent au Japon, en Tanzanie, en Ouganda, au Mozambique et au Nigeria, et qui envisage de s'étendre à plusieurs pays africains. Nous recherchons une personne enthousiaste pour réaliser cette vision avec nous.

Intitulé du poste : Regional Operations Leader

En tant que Regional Operations Leader, vous aurez pour mission d'assister le Directeur des Opérations dans la supervision des activités quotidiennes au sein de votre région. Vous serez responsable de maximiser les ventes et d'optimiser l'efficacité opérationnelle à travers des stratégies de planification et d'exécution rigoureuses.

Vos tâches incluront le recrutement de représentants marketing, ainsi que la formation et le mentorat des représentants médicaux, dans le but d'améliorer leurs performances et d'accroître la rentabilité de l'entreprise. Vous devrez également vous adapter aux besoins évolutifs des ventes et entreprendre des projets spéciaux visant à stimuler la croissance de l'entreprise.

Responsabilités et tâches ::

A. Responsabilités managériales

- Démontrer le Leadership : Inspirer et motiver les collaborateurs directs tout en servant de modèle au sein de l'organisation.
- Gérer et Développer les équipes : fournir des conseils et une formation responsables aux Agents Marketing (AM) et aux Représentants Marketing (RM) afin d'améliorer leurs performances et leurs compétences.
- Compiler des Rapports : Résumer régulièrement les ventes et les autres activités régionales, en offrant des insights et en identifiant des opportunités dans le territoire assigné. Assurer un reporting rapide au Responsable des Opérations.
- Assurer la Responsabilité : Favoriser une culture de responsabilité au sein de l'équipe et veiller à ce que tous les membres rendent compte efficacement au Responsable des Opérations.
- Gestion Stratégique de la Rentabilité : Développer et mettre en œuvre des stratégies visant à augmenter la rentabilité, et proposer des mesures réalisables à l'attention de la direction.

B. Responsabilités fonctionnelles:

Ventes dans la Région

- Développer et Mettre en Œuvre des Stratégies de Vente : Collaborer avec le Responsable des Opérations pour créer et exécuter des stratégies de vente alignées sur les objectifs stratégiques de WASSHA, en veillant à leur réalisation réussie.
- Surveiller la Performance des Ventes : Suivre les activités de vente quotidiennes et prendre les mesures correctives nécessaires pour atteindre et dépasser les objectifs de vente mensuels pour tous les KPI dans la région.
- Compréhension du terrain : Acquérir une compréhension complète des conditions au niveau du terrain, y compris les circonstances régionales, de district, de village et spécifiques aux agents.
- Mettre en Œuvre les Valeurs et Politiques de l'Entreprise : S'assurer que les valeurs et politiques de l'entreprise sont efficacement mises en œuvre au niveau régional.
- Suivi des Ventes des Agents : Réviser les ventes des Agents sur une base hebdomadaire et concevoir des actions correctives si nécessaire.
- Conduire des réunions et Revues : Organiser des réunions mensuelles et hebdomadaires pour fournir des recommandations pertinentes et exploitables à la direction.
- Identifier de Nouvelles Opportunités : Rechercher proactivement de nouvelles opportunités de vente et orienter les efforts de vente pour en tirer parti.

Gestion des Opérations des Agents Marketing (AM) et Représentants Marketing (RM)

- Diriger et Maximiser la Performance de l'Équipe : Guider une équipe d'Agents Marketing et de Représentants, en utilisant des compétences de leadership, de coaching et de mentorat pour améliorer leur performance grâce à une approche positive et énergique.
- Recruter et Former de Nouveaux Représentants : Identifier, recruter et former de nouveaux Représentants Marketing pour s'assurer qu'ils possèdent les connaissances et compétences essentielles pour travailler de manière autonome sur le terrain.
- Planification des Activités Quotidiennes : Planifier et communiquer les activités quotidiennes des Agents Marketing et Représentants en temps opportun, en utilisant un format de tâches.
- Surveiller l'Exécution des Activités : Suivre de près l'exécution des activités quotidiennes planifiées par les Agents Marketing et Représentants, en fournissant le soutien nécessaire à la réussite de l'achèvement de ces tâches.
- Améliorer les Niveaux de Satisfaction : Former et suivre les Agents, AM et RM pour améliorer les niveaux de satisfaction globaux.
- Gestion des Contrats : Maintenir des contrats à jour pour les Représentants Marketing et assurer le renouvellement rapide de tout contrat expiré.

Alignement avec l'Équipe de Support Client (CSO)

- Collaborer avec le Support Client : Travailler en étroite collaboration avec l'équipe de support client pour garantir la résolution rapide des problèmes des Agents.
- Surveiller l'Éligibilité aux Commissions : Réviser régulièrement les ventes hebdomadaires pour identifier les Agents éligibles aux commissions et confirmer les montants avec l'équipe CSO et le Responsable des Opérations

1. Exigence Minimale

- Qualifications Académiques et Professionnelles Minimales
 - Formation : Un diplôme de licence dans n'importe quel domaine est requis.
- Expérience : Un minimum de 3 ans d'expérience pertinente est nécessaire pour exercer efficacement ce rôle.
- Expérience dans l'Industrie : Une expérience préalable en tant que vendeur dans une entreprise solaire est considérée comme un atout.
- Exigence Géographique : Les candidats doivent être des résidents actuels de la région du Grand Katanga (précisément à Lubumbashi)

2. Relations de Travail

- **Interne**
 - Responsable des Opérations
 - Corporate team
 - Équipe de Service Client
 - **Supply chain team**
- **Externe**
 - Agents Marketing / Représentants
 - Agents

3. Compétences

- **Compétences Techniques**
 - Compétences en Analyse de Données Massives
 - Compétences en Gestion Informatique
- **Compétences Fonctionnelles**
 - Excellentes Compétences en Leadership
 - Capacité de Formation Efficace
 - Compétences en Planification et Organisation
- **Compétences Comportementales**
 - Nature Persuasive
 - Bonnes Compétences Interpersonnelles

Comment postuler : Envoyez votre CV (avec 3 références professionnelles) et la lettre de motivation aux adresses thierry.kiniali@tz.wassha.com et blaise.kapita@tz.wassha.com au plus tard le **28 septembre 2025 à 17h00 (heure de Kinshasa)**.

Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.

Veuillez indiquer le **TITRE DU POSTE** dans l'objet de l'e-mail.

[Retour à la liste](#)