



Titre d'emploi : Directeur Commercial

Lieu de travail : Bujumbura avec un engagement régulier auprès des unités commerciales basées sur les feeders (FBBU)

OBJECTIF DU POSTE

Weza Power est une nouvelle société de distribution d'électricité au Burundi, issue d'un partenariat public-privé entre Weza Power et le Gouvernement Burundais. Notre objectif est d'accélérer l'électrification du Burundi grâce à l'expansion rapide du réseau de distribution d'électricité, en visant un accès au réseau pour 70 % (ou plus) de la population d'ici 2030. Nous recherchons actuellement une personne dévouée et dynamique pour rejoindre notre équipe en tant que Directeur (trice)commercial(e).

Le/La directeur(trice) commercial(e) dirige la stratégie globale et l'exécution des fonctions d'interface client chez Weza Power, supervisant la facturation et la distribution, le service client, le suivi des performances et les opérations du centre d'appels. Il/Elle veille à ce que la prestation de services, la satisfaction client et l'exactitude des données soient optimisées, conformément aux objectifs de l'entreprise et aux exigences des donateurs. Le/La directeur(trice) commercial(e) joue un rôle central dans la transparence, l'efficacité et la réactivité des opérations commerciales de l'entreprise, tant au siège que dans les zones de distribution régionales.

PRINCIPALES RESPONSABILITÉS

Stratégie commerciale et exécution

- Définir et mettre en œuvre la vision et la stratégie commerciale, alignées sur les priorités du COO et de l'organisation.
- Mener des études sur les tendances commerciales émergentes et formuler des recommandations pour leur adoption.
- Définissez des indicateurs clés de performance pour l'efficacité de la facturation, la réactivité du centre d'appels, la qualité du service client et l'exactitude des données.

Supervision de l'interface client

- Superviser les opérations de service client sur le terrain et centralisées pour garantir une résolution rapide des plaintes, une intégration de haute qualité et un engagement cohérent avec les clients nouveaux et existants.
- Superviser les opérations du centre d'appels en tant que point de contact centralisé pour les demandes des clients régionaux.

Coordination de la facturation et des revenus

- Assurez-vous que les habitudes de vente et de recharge des clients sont suivies pour la gestion du réseau, la planification, l'application des tarifs et les revenus.
- Assurer une facturation client rapide et précise en coordination avec le responsable de la facturation et les systèmes CIS.

- Soutenir le développement et l'application des procédures opérationnelles standard de facturation et des mécanismes de gestion des exceptions (par exemple, compteurs contournés, jetons défaillants).
- Gérer et coordonner les activités liées à l'inspection des compteurs des clients afin d'identifier les manques et les irrégularités.
-

Données de performance et rapports

- Assurez-vous que les performances commerciales sont mesurées, suivies et visualisées à l'aide de tableaux de bord et de rapports.
- Utilisez l'analyse des données pour guider les stratégies de réduction des pertes et améliorer la segmentation et le service client.

Conformité et alignement des donateurs

- S'assurer que les activités commerciales sont conformes aux contrôles internes, aux cadres réglementaires et aux attentes des donateurs (par exemple, IFC, Banque mondiale).
- Diriger les réponses aux audits des donateurs et aux rapports de performance commerciale.

Leadership et développement d'équipe

- Diriger et encadrer les subordonnés, y compris les responsables fonctionnels et les analystes.
- Assurer le renforcement des capacités et la clarté des rôles au sein de l'équipe commerciale pour maintenir l'excellence opérationnelle.
- Promouvoir la marque Weza Power pour bâtir et maintenir une solide réputation d'entreprise.

COMPÉTENCES CLÉS

- Leadership stratégique et exécution dans les opérations commerciales axées sur les services publics ou les services
- Compréhension approfondie des modèles de service client, des systèmes de facturation et des technologies de comptage (orientation prépayée)
- Solides compétences analytiques et de prise de décision basée sur les données
- Connaissance des exigences réglementaires, des donateurs et de conformité PPP
- Gestion d'équipe efficace et collaboration interdépartementale
- État d'esprit centré sur le client avec sensibilité aux populations rurales et mal desservies

QUALIFICATIONS

Éducation

- Maîtrise en administration des affaires, en administration publique, en économie, en ingénierie ou dans un domaine connexe.

Expérience

- Au moins 5 ans d'expérience progressive dans les opérations commerciales, le service à la clientèle ou la gestion des services publics.
- Au moins 2 ans dans un poste de direction ou de directeur.
- Une expérience dans la distribution d'électricité et les projets financés par des donateurs est fortement préférée.

Certifications
Des certifications pertinentes en gestion des services publics, en leadership du service à la clientèle ou en systèmes de facturation sont un atout.
Compétences
- Systèmes ERP, CIS ou CRM utilitaires (niveau utilisateur) - Littératie financière en matière de facturation, de recouvrement et de gestion des pertes - Solides compétences analytiques et de gestion - Solides compétences en communication écrite et verbale - Connaissance des pratiques d'électrification rurale et de protection des consommateurs
Langues (niveau de compétence)
- Français – Avancé (courant en communication écrite et orale). - Anglais – Avancé (maîtrise de la communication écrite et orale). - Kirundi – Basique (compréhension de base ou capacité à communiquer avec des phrases courantes).
CONDITIONS DE TRAVAIL
- Bureau basé à Bujumbura avec interaction régulière avec les équipes régionales de terrain. - Peut nécessiter des déplacements dans les zones d'alimentation et la participation à des forums publics ou à des réunions avec les parties prenantes.
EXIGENCES PHYSIQUES
Travail de bureau standard avec visites sur le terrain ; heures prolongées occasionnelles pendant les périodes de pointe commerciale.
MESURES DE PERFORMANCE
- Précision de la facturation et efficacité du recouvrement - Satisfaction client et délai de résolution - Rapidité et qualité des rapports - Conformité aux exigences des donateurs et préparation à l'audit - Performance du personnel et développement des équipes au sein de la Direction Commerciale

PROCEDURE POUR POSTULER

Si vous êtes intéressé(e) et pensez répondre aux critères énoncés ci-dessus, veuillez envoyer les documents suivants par courrier électronique à l'adresse suivante : **info@wezapower.com** avec pour objet « **Directeur Commercial - [insérer votre nom]** » avant le **12 Juin 2025**.

Une copie de votre CV actuel et de votre lettre de motivation adressée au Directeur General de Weza Power, le nom du fichier doit inclure votre nom complet.

NB : Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.



*DIRECTEUR COMMERCIAL
DESCRIPTION DE L'EMPLOI*