



Stagiaire commercial

Paps est une entreprise qui évolue dans la logistique urbaine et nationale (transport de colis et documents pour les entreprises - service de logistique pour e-commerçants). Notre plateforme informatique permet aux entreprises, grandes et petites, de tous les secteurs, d'offrir à leurs clients une efficacité, une transparence et une sécurité sans précédent. Nous créons d'innombrables opportunités économiques pour les entreprises et les partenaires de messagerie, tout en redéfinissant les attentes des clients en matière de livraison. Nous entrons maintenant dans une nouvelle ère, cherchant à consolider notre position de fournisseur de services de logistique de qualité.

Responsable Hiérarchique: Head of Sales

RÉSUMÉ DU POSTE

Appuyer l'équipe commerciale dans le traitement des leads entrants, à la création des comptes clients et à la coordination des livraisons, tout en garantissant la fluidité administrative et opérationnelle du processus commercial.

MISSIONS ET RESPONSABILITÉS PRINCIPALES

- Recevoir et qualifier les leads provenant du site web, des campagnes marketing, du standard ou des réseaux sociaux.
- Identifier les besoins du client et assurer la qualification dans le CRM (HubSpot).
- Affecter le lead au KAM ou Business Developer concerné selon le secteur et le potentiel.
- Organiser les rendez-vous clients pour les KAM et confirmer les créneaux.
- Préparer des briefs clients avant les rencontres (activité, historique, besoins).
- Assurer la relance post-rendez-vous pour maintenir la dynamique commerciale.
- Appuyer les KAM dans la préparation des supports de présentation, devis et offres.
- Assister aux réunions commerciales internes et assurer la rédaction de comptes rendus.
- Tenir à jour les tableaux de bord (leads, rendez-vous, offres envoyées, signatures).
- Assurer la création des comptes clients dans les systèmes internes (CRM / MyPAPS).
- Vérifier la complétude des informations (NINEA, adresse, contacts, conditions commerciales).
- Coordonner la transmission des informations à la Finance et au Customer Support lors des démarrages.
- Créer les tâches de livraison dans le système pour les nouveaux clients ou commandes ponctuelles.
- S'assurer que les informations transmises (adresse, contact, nature du colis) soient exactes et complètes.
- Rédiger et envoyer les propositions commerciales standards.
- Tenir à jour les bases de données clients et les rapports hebdomadaires d'activité.

EDUCATION ET EXPÉRIENCE

- Étudiant(e) en commerce, logistique, ou gestion (Bac+2 à Bac+5).
- Bonne expression orale et écrite en français (anglais apprécié).
- Durée : 3 mois renouvelables

COMPÉTENCES ET QUALITÉS REQUISES

- Aisance relationnelle et sens du service client.
- Organisation, rigueur et capacité à suivre plusieurs dossiers simultanément.
- Maîtrise des outils bureautiques et du CRM.
- Esprit collaboratif, réactivité et curiosité commerciale.
- Connaissance de base du secteur logistique / transport (atout apprécié).

CONDITIONS DU POSTE

- Lieu de travail : PAPS Sénégal
- Date limite de dépôt au **24 décembre 2025**
- Email de candidature : **jobs@paps-app.com**

Objet du mail : **Candidature – Stagiaire commercial**

- **Date de démarrage 01/01/2026**

