



## OFFRE D'EMPLOI

### Chargé(e) de Relation Client (H/F)



**AKILI CONSULTING Sarl** est une entreprise spécialisée dans la gestion des Risques Opérationnels et réglementaires liés à l'activité Import-Export. Le cabinet a développé des solutions allant de la création de ses clients dans la plate-forme S'One du Guichet Unique du Commerce Extérieur (GUCE) au suivi des remboursements des frais provisionnés pour le contrôle des marchandises avant embarquement, en passant par la gestion des coûts liés à la souscription, modification ou prorogation des déclarations de change communément appelées licences ainsi que leur apurement auprès des banques commerciales. A cela, s'ajoute la gestion des opérations export telles que le suivi des rapatriements, le conseil et assistance lors des diverses missions de contrôle de la Banque Centrale du Congo.

Fortes des connaissances bancaires, douanières, juridiques et informatiques, l'équipe de **AKILI CONSULTING Sarl** assure une compétente et rassurante prise en charge des déclarations de change de ses partenaires et ce, dès l'émission des factures proforma ou des rapports de lots prêts à l'exportation.

**AKILI CONSULTING Sarl** cherche actuellement à recruter deux (2) **Chargés de Relation Client** pour son département Commercial.

Lieu d'affectation : **Kinshasa et Lubumbashi.**

Type de contrat : **Contrat à durée indéterminée (CDI)**

CAF : *MMA*

**Responsabilités principales :** s'inscrivant dans le cadre du rôle de la fonction commerciale, le Chargé de Relation Client est de :

- Identifier, expliquer et offrir aux clients les services qui correspondent à leurs besoins ;
- Créer et maintenir une relation d'affaires avec les clients ;
- Rechercher en permanence de nouveaux clients ;
- Traiter les réclamations des clients.

#### Critères de sélection :

- Bonne capacité de communication orale et écrite ;
- Sens de l'organisation et d'initiatives ;
- Aptitude à apprendre et à partager ses connaissances ;
- Connaissance du français, d'une langue nationale et si possible de l'anglais ;
- Bonne connaissance de l'outil informatique (Word, Excel, Outlook et Power Point) ;



- Avoir une expérience d'au moins 1 année dans le domaine d'acquisition des clients sur terrain ou comme délégué commercial ;
- Etre détenteur d'un diplôme de Graduat ou de Licence en marketing, gestion financière, communication ou tout autre domaine.

Nous pouvons vous offrir un travail intéressant et stimulant dans un environnement dynamique et international caractérisé par une structure hiérarchique simple.

Les personnes intéressées sont priées de transmettre leur CV à l'adresse e-mail suivante: [recrutements@akili-consulting.com](mailto:recrutements@akili-consulting.com), au plus tard le 30/08/2019.

Seules les candidatures qui correspondent aux critères seront considérées.



**Gérard KASONGO ILUNGA**  
Directeur Provincial  
ONEM/HAUT-KATANGA

26 AOUT 2019