

## Offre d'Emploi : Gestionnaire de comptes dans l'industrie financière (01) (H/F)

- 📍 Lieu : Conakry
- 🕒 Type de contrat : CDD/CDI
- 👤 Nombre de postes : 1

### Description du poste

GI EXPERTISE, étant un cabinet de conseil en ressources humaines spécialisé dans le recrutement, l'intérim et l'externalisation RH, avec une présence en Afrique de l'Ouest, notamment en Guinée, au Togo et à Abidjan (Côte d'Ivoire), recrute pour un de ses clients...

Dans le cadre de ses activités, GI EXPERTISE, en collaboration avec un acteur de la télécommunication, recrute un(e) Gestionnaire de comptes dans l'industrie financière afin de renforcer ses équipes :

« Gestionnaire de comptes dans l'industrie financière (01) H/F »

### Objectif du poste

#### Missions principales

#### Responsabilités professionnelles

1. Opération de relation client : Développer et maintenir indépendamment les clients clés locaux de l'industrie financière ouest-africaine (banques commerciales, succursales de banques centrales, institutions d'assurance, entreprises de technologie financière) ; établir des relations stratégiques à long terme multi-niveaux avec les décideurs, les directeurs informatiques et les départements de gestion des affaires financières.
2. Gestion de projet en cycle complet : Agir en tant que principal contact client, prendre en charge le cycle de vente de bout en bout : exploration des opportunités, recherche de demandes, mise en place de solutions, négociation des offres, signature de contrats, coordination de la livraison des projets et collecte des paiements clients ; suivre le processus de gestion des ventes LTC de Huawei.
3. Expansion des affaires sectorielles : Promouvoir les produits TIC de Huawei pour l'industrie financière, y compris le cloud financier, les centres de données, la transmission réseau, la reconstruction des systèmes bancaires centraux, la sécurité et la conformité, les solutions d'exploitation intelligente ; atteindre les KPI annuels de ventes et de part de marché régionaux.
4. Coordination inter-équipes (Triangle de fer) : Coordonner l'équipe locale de pré-vente de solutions Huawei, l'équipe de livraison, l'équipe financière et de conformité ; initier un soutien interne des ressources, résoudre les obstacles liés à la livraison des projets, à l'approbation technique et aux paiements.



5. Analyse concurrentielle et du marché : Suivre les politiques locales de transformation numérique financière en Afrique de l'Ouest, les stratégies commerciales des concurrents (ZTE, Cisco) et les demandes des clients ; formuler des stratégies différenciées d'expansion des ventes régionales.
6. Gestion des partenaires écologiques : Développer et gérer les intégrateurs de systèmes locaux et les partenaires de distribution financiers en Afrique de l'Ouest ; réaliser le développement conjoint des clients et la livraison des projets avec les partenaires locaux.
7. Conformité et contrôle des risques : Appliquer strictement la politique de conformité commerciale mondiale de Huawei et les lois réglementaires financières locales en Afrique de l'Ouest ; identifier les risques de crédit client et mettre en place un système d'alerte précoce pour les risques commerciaux des projets.

#### Exigences professionnelles :

1. Diplôme de licence ou supérieur, spécialisé en Finance, Économie, Marketing, Informatique, Technologie de l'Information préférable ;
2. Plus de 2 ans d'expérience dans le développement de clients ou les ventes B2B de grands comptes dans l'industrie financière ouest-africaine ; disposer de ressources existantes dans le cercle décisionnel des banques et institutions financières locales ouest-africaines est un avantage majeur ;
3. Langue : Anglais courant + langue régionale dominante locale (Français) ; communication commerciale orale et écrite maîtrisée ; capable de participer indépendamment à des négociations commerciales de haut niveau avec les clients ;
4. Connaissance du système de supervision financière locale, de la structure organisationnelle des banques et des règles d'appel d'offres en Afrique de l'Ouest ;
5. Forte orientation vers les objectifs et résistance au stress : S'adapter à l'évaluation de performance sous haute pression du poste de vente chez Huawei ; actif dans l'expansion du marché, ne pas craindre les refus de clients et les revers de projet ; forte capacité exécutive pour atteindre les KPI prévus ;
6. Autonomie et proactivité : Pas de travail passif ; planifier indépendamment le calendrier des visites clients, prendre l'initiative d'explorer des opportunités commerciales financières à haute valeur ajoutée ;
7. Image professionnelle et professionnalisme : Tempérament commercial stable, étiquette standard de réception commerciale senior, adapté à une collaboration à long terme avec la direction senior des institutions financières.

✉ Candidature

Pour postuler, veuillez envoyer votre CV et votre lettre de motivation via :

🌐 [www.gi-expertise.com](http://www.gi-expertise.com)

✉ [recrutement@gi-expertise.com](mailto:recrutement@gi-expertise.com)

👉 Objet : (1) poste vacant



🕒 Date limite : 25 Juillet 2026

**Location:** Côte d'Ivoire

🕒 **Employment Type:** Fixed-Term Contract / Permanent Contract (CDD/CDI)

👤 **Number of Positions:** 1

GI EXPERTISE, a human resources consulting firm specializing in recruitment, temporary staffing, and HR outsourcing, with operations across West Africa, including Guinea, Togo, and Abidjan (Côte d'Ivoire), is recruiting on behalf of one of its clients.

As part of its ongoing activities, GI EXPERTISE, in partnership with one of its clients, is seeking to recruit an Account Manager in the financial services industry to strengthen the Finance Department.

### **Job Responsibilities**

1. Customer Relationship Operation : Independently develop and maintain West African local financial industry key clients (commercial banks, central bank branches, insurance institutions, financial technology enterprises); build multi-level long-term strategic customer relations with decision-makers, IT directors and financial business management departments.
2. Full-cycle Project Management : Act as the primary customer contact, take charge of end-to-end sales closed loop: opportunity mining, demand research, solution docking, bidding negotiation, contract signing, project delivery coordination and customer payment collection; follow Huawei LTC sales management process.
3. Industry Business Expansion : Promote Huawei financial industry ICT products, including financial cloud, data center, network transmission, core banking system reconstruction, security and compliance, intelligent operation solutions; achieve regional annual sales and market share KPIs.
4. Cross-team Coordination (Iron Triangle) : Coordinate local Huawei pre-sales solution team, delivery team, finance and compliance team; initiate internal resource support, resolve project delivery, technical approval and payment obstacles.
5. Competitor & Market Analysis : Track local West African financial digital transformation policies, peer vendor (ZTE, Cisco) commercial strategies and client demands; formulate differentiated regional sales expansion strategies.
6. Ecological Partner Management : Develop and manage local system integrators and financial channel partners in West Africa; complete joint customer development and project delivery with local partners.
7. Compliance & Risk Control : Strictly implement Huawei global business compliance policy and West African local financial regulatory laws; complete customer credit risk identification and project business risk early warning.

### **Work Requirements:**




1. Bachelor's degree or above, major in Finance, Economics, Marketing, Computer, Information Technology preferred;
2. 2+ years local West African financial industry customer development / B2B large account sales experience; have existing resources of West African local bank, financial institution decision-making circle is a core advantage;
3. Language: Fluent English + Local mainstream regional language (Yoruba / Igbo / French); oral and written business communication proficient; able to attend high-level customer business negotiations independently;
4. Familiar with local financial supervision system, bank organizational structure and procurement bidding rules in West Africa;
5. Strong Goal Orientation & Anti-pressure : Adapt to high-pressure performance assessment of Huawei sales post; active in market expansion, not afraid of customer rejection and project setbacks; strong executive ability to complete scheduled KPIs;
6. Self-driven & Proactive : No passive work arrangement; independently plan customer visiting schedule, take the initiative to explore high-value financial business opportunities;
7. Business Image & Professionalism : Steady business temperament, standard senior business reception etiquette, suitable for long-term docking with financial institution senior management.

### Application Process

To apply, please send your CV and cover letter through:

 [www.gi-expertise.com](http://www.gi-expertise.com)

 [recrutement@gi-expertise.com](mailto:recrutement@gi-expertise.com)

 Subject: (01) Job Vacancy

 Application Deadline: July 25, 2026

