

## Offre d'Emploi : Responsable Commercial Contrats (Contract Commercial Manager) (01) (H/F)

📍 Lieu : Cote D'ivoire

🕒 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) Responsable Commercial Contrats (Contract Commercial Manager) afin de renforcer ses équipes :

« **Responsable Commercial Contrats (Contract Commercial Manager) (01) H/F**»

### Objectif du poste

#### Missions principales

##### 1. Gestion des processus internes

- Initier et assurer le suivi des processus internes.
- Accompagner les phases de revue et d'approbation lors des appels d'offres, de la signature des contrats et des modifications contractuelles.

##### 2. Rédaction et revue des contrats

- Préparer, analyser, réviser et proposer des modifications (« redline ») sur une large gamme d'accords commerciaux, notamment :
  - Contrats commerciaux ;
  - Accords de confidentialité (NDA) ;
  - Protocoles d'accord (MOU) ;
  - Autres documents contractuels liés aux activités commerciales.

##### 3. Pilotage des négociations commerciales

- Agir en tant que principal négociateur commercial en représentant les intérêts de l'entreprise auprès des clients, partenaires et fournisseurs.
- Élaborer des stratégies de négociation et obtenir des conditions favorables concernant :



- Les prix ;
- Le périmètre des prestations ;
- Les livrables ;
- Les délais ;
- Les responsabilités ;
- La répartition des risques.

#### **4. Gestion des risques**

- Identifier, évaluer et réduire les risques commerciaux, juridiques, financiers et opérationnels liés aux contrats.
- Veiller au respect des politiques internes de l'entreprise, des exigences réglementaires et des normes du secteur.

#### **5. Collaboration avec les parties prenantes**

- Travailler en étroite collaboration avec les équipes :
  - Commerciales ;
  - Finance ;
  - Juridique ;
  - Gestion de projets ;
  - Achats.
- Garantir que les conditions contractuelles sont réalisables, comprises par les parties concernées et correctement appliquées.

### **Profil recherché**

#### **1. Formation et expérience**

- Titulaire d'un diplôme de niveau Bac+3 minimum (Licence) ou supérieur.
- Une formation en administration des affaires, droit, finance ou domaine connexe est fortement appréciée.
- Une expérience chez Huawei ou dans la collaboration avec Huawei est un atout.
- La connaissance des processus internes Huawei est préférée.
- Une expérience professionnelle dans une entreprise chinoise constitue un avantage.

#### **2. Compétences linguistiques**

- La maîtrise du chinois et de l'anglais (lecture et expression orale) est obligatoire.

#### **3. Compétences techniques et professionnelles**



- Bonne compréhension des principes du droit commercial des contrats et des clauses contractuelles standards.
- Expérience démontrée dans la conduite de négociations complexes à forte valeur ajoutée.

#### 4. Qualités personnelles

- Excellent esprit de collaboration et capacité à développer des relations solides avec les équipes internes et externes.
- Orientation résultats et objectifs.
- Esprit d'équipe.
- Grande capacité de travail.
- Profil opérationnel (« hands-on »), capable de prendre des initiatives et de gérer les responsabilités de manière autonome.

✉ 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 : (01) poste vacant

🕒 Date limite : 25 Juillet 2026

**Location:** Côte d'Ivoire

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

🔑 **Number of Positions:** 1

#### Job Description

GI EXPERTISE, a Human Resources consulting firm specializing in recruitment, temporary staffing, and HR outsourcing, with a strong presence in West Africa, particularly in Guinea, Togo, and Abidjan (Côte d'Ivoire), is recruiting on behalf of one of its clients.

As part of its business activities, GI EXPERTISE, in partnership with a telecommunications industry player, is recruiting a Contract Commercial Manager to strengthen its team.

**“Contract Commercial Manager (01) – M/F”**

#### Key Responsibilities



1. Internal Process Management
  - Initiate and monitor internal commercial processes.
  - Support review and approval procedures during bidding processes, contract signing, and contract modifications.
2. Contract Drafting and Review
  - Prepare, analyze, review, and provide redline comments on a wide range of commercial agreements, including:
    - Commercial contracts;
    - Non-Disclosure Agreements (NDAs);
    - Memorandums of Understanding (MOUs);
    - Other contractual documents related to commercial activities.
3. Commercial Negotiation Management
  - Act as the main commercial negotiator, representing the company's interests with customers, partners, and suppliers.
  - Develop negotiation strategies and secure favorable terms regarding:
    - Pricing;
    - Scope of services;
    - Deliverables;
    - Timelines;
    - Responsibilities;
    - Risk allocation.
4. Risk Management
  - Identify, assess, and mitigate commercial, legal, financial, and operational risks related to contracts.
  - Ensure compliance with company policies, regulatory requirements, and industry standards.
5. Stakeholder Collaboration
  - Work closely with the following teams:
    - Sales;
    - Finance;
    - Legal;
    - Project Management;
    - Procurement.
  - Ensure that contractual terms are feasible, clearly understood by all relevant stakeholders, and properly implemented.

### **Candidate Profile**

1. Education and Professional Experience
  - Bachelor's degree (minimum) or higher qualification.
  - A degree in Business Administration, Law, Finance, or a related field is highly preferred.
  - Previous experience at Huawei or experience working with Huawei is an advantage.
  - Familiarity with Huawei's internal processes is preferred.
  - Previous professional experience within a Chinese company is an added advantage.
2. Language Skills



- Fluency in Chinese and English (reading and speaking) is mandatory.
- 3. Technical and Professional Skills
- Good understanding of commercial contract law principles and standard contractual clauses.
- Proven experience in managing complex, high-value commercial negotiations.
- 4. Personal Attributes
- Excellent collaboration skills and the ability to build strong relationships with internal and external stakeholders.
- Results-oriented and goal-driven mindset.
- Strong team player.
- High level of commitment and ability to handle demanding workloads.
- Hands-on approach, with the ability to take initiative and manage responsibilities independently.

### ✉ 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

