



Titre du poste : Consultant en support à l'établissement d'une entreprise sociale en Afrique Francophone

Département : Entreprise sociale de PSI

Basé à Abidjan ou Cotonou (ou déplacements à prévoir sur place)

Période: Juillet à Septembre 2024

Qui sommes-nous?

Population Services International (PSI) est une des principales organisations mondiales à but non lucratif, spécialisée dans le marketing social des produits et services de santé. Nous sommes un groupe divers, rassemblant plus de 5 000 professionnels du développement, opérant dans plus de 40 pays, et portés par la volonté de voir chaque individu mener une vie plus saine et pouvoir planifier la famille qu'il ou elle désire. PSI s'appuie sur sa présence mondiale et plus de 50 ans d'expérience pour contribuer à réinventer les soins de santé. Nous travaillons à façonner les marchés, à modifier les politiques et les financements, et à renforcer la capacité des acteurs locaux et globaux afin de mieux soutenir l'accès aux soins de santé de qualité qui correspondent aux besoins des populations ciblées.

L'approche de PSI a évolué pour s'orienter vers un modèle d'entreprise sociale (ES) sur les marchés clés des régions d'Afrique Australe, Orientale et Occidentale. Cette approche comprend l'utilisation de modèles commerciaux, de stratégies de marketing et de politiques de prix appropriées ainsi qu'une solide efficacité en matière d'approvisionnement et de système de distribution pour fournir des prix abordables tout en évoluant vers un financement durable à moyen et long terme.

Rejoignez-nous!

PSI est à la recherche d'un consultant pour faciliter la transition de la gamme de produits actuelle financée par les bailleurs de fonds en Afrique de l'Ouest Francophone, en une gamme à orientation commerciale, rentable et durable. Ce rôle se concentrera sur le développement et la croissance du portefeuille de produits de santé sexuelle, reproductive et familiale. Le consultant assurera le suivi des étapes réglementaires, notamment concernant l'autorisation de mise sur le marché (AMM) des produits, la quantification et les prévisions de ventes des produits, la planification commerciale ainsi que l'analyse du potentiel des produits sur les marchés concernés. Ce poste travaille de manière étroite avec le responsable de l'entreprise sociale pour l'exécution stratégique, ainsi qu'une équipe à dimension globale qui s'appuiera sur vos connaissances techniques, compétences et compréhension du contexte régional FWA pour mettre en place cette transition commerciale.

Votre rôle

- Vous travaillerez en étroite collaboration avec l'agence de réglementation régionale et le responsable des ventes régionales pour conclure les AMM de produits en Côte d'Ivoire (Mifeso, Orasel, Aquatabs et serviettes menstruelles), au Mali (Mifeso, Orasel et serviettes menstruelles) et au Bénin (produits menstruels) avant le 30 septembre.
- Vous rassemblez les données nécessaires pour déterminer la taille du marché (étendue et profondeur), le volume et la valeur ainsi que le potentiel de marché pour le portefeuille (Avertiso, Mifeso, Aquatabs, Orasel et Menstrual Pads) et validez les prévisions pour une expansion potentielle de l'activité d'ici le 30 septembre.
- Vous évaluez le potentiel de marché pour le portefeuille proposé au Cameroun et au Sénégal et ferez des recommandations pour la mise en œuvre du portefeuille dans ces pays.
- Vous travaillerez avec l'équipe d'entreprise sociale pour conclure un plan de transition vers la rentabilité à court et moyen terme.

*Ce rôle nécessitera de nombreux déplacements dans la région.

**Le responsable des ventes régional fournira un soutien aux activités au Bénin et au Mali.

Quel profil cherchons-nous?

Qualifications

- Un MBA ou un membre du Chartered Institute of Marketing (MCIM) serait un avantage supplémentaire.
- Maîtrise du français et de l'anglais à l'oral comme à l'écrit.

Expérience:

- Plus de 10 ans d'expérience de travail au niveau de la gestion d'une entreprise commerciale.
- Solides connaissances et expérience en gestion de marque, ventes et développement de portefeuille – dans l'industrie pharmaceutique ou FMCG
- Connaissance dans le domaine de la santé publique et privée, et de la gestion des petites et moyennes entreprises
- Gestion de P&L et /ou d'entreprise commerciale

Compétences personnelles clés :

- Sens des affaires : Comprends et applique intelligemment les données économiques, financières et industrielles pour prendre des décisions commerciales judicieuses.
- Compétences d'influence/négociation : Capacité à comprendre les perspectives internes et celles des clients pour élaborer une stratégie gagnant-gagnant de négociation financière basée sur la valeur.
- Travailler au-delà des frontières : Pense et agis au-delà de son silo – combler les frontières d'équipe, fonctionnelles, divisionnaires et/ou géographiques.
- Réflexion stratégique : Visualise la voie à suivre, en identifiant les opportunités qui ajoutent de la valeur au travail et à l'entreprise.
- Gestion de projet : Organise le travail en hiérarchisant les tâches, en utilisant les ressources

de manière optimale, en établissant des délais adéquats et en assurant une livraison à temps.

- Communication productive : Transmets des idées et des informations aux autres de manière pertinente.
- Gestion stratégique des affaires : Capacité à établir des plans stratégiques, à considérer les compromis d'exécution et à ajuster continuellement les approches pour maximiser les performances de l'entreprise.

*Les candidatures seront examinées sur une base continue.

PIECES

Les candidats potentiels sont priés de soumettre leur candidature à l'adresse **cmeraiyebu@psinigeria.org** avec en objet **FWA Social Business Transition Lead** et de joindre les documents suivants.

- Curriculum Vitae
- Lettre de motivation indiquant le tarif journalier.

Veillez noter que toutes les pièces jointes doivent être au format PDF.

La date limite de réception des candidatures est fixée au **vendredi 02 août 2024.**

Les candidatures reçues seront examinées au fur et à mesure, c'est pourquoi nous vous encourageons à soumettre votre candidature dès que possible.

***En raison du volume élevé de candidatures, seuls les finalistes seront contactés.**

PSI est un employeur garantissant l'égalité des chances et encourage les candidatures de personnes qualifiées, quels que soient leur race, leur religion, leur couleur, leur sexe, leur âge, leur origine nationale, leur handicap, leur orientation sexuelle, leur état civil, leur apparence personnelle, leur inscription, leur affiliation politique, leur situation familiale ou leurs responsabilités, identité ou expression de genre, grossesse, accouchement, conditions médicales connexes ou allaitement, informations génétiques, amnistie, ancien combattant, ancien combattant handicapé spécial ou statut de militaire en uniforme ou statut d'emploi.