

 OXUS DEVELOPMENT NETWORK	Job profile	OXUS Development Network	Last Update Jan. 2012
---	-------------	--------------------------	--------------------------

Position: Développeur d'affaire / e-learning

Location: Paris, France

Duration: 6 mois

Starting Date: 2012

Contexte:

Octopus est un « social business » piloté par OXUS Development Network, la société de conseil du groupe OXUS. Le projet vise à renforcer l'efficacité, la transparence et la viabilité des institutions de microfinance (IMF) à travers un logiciel de gestion robuste et intuitif qui couvre l'ensemble des opérations de microfinance: (suivi des clients, prêts, épargne, comptabilité, rapports) et les services liés (formation, support technique, développement spécifique,...). L'approche d'Octopus diffère des autres logiciels par son savoir-faire et son expertise dans les méthodologies *Agile, lean management*, visant à rendre les IMF utilisatrices d'Octopus aussi autonomes et professionnelles que possible, afin d'améliorer l'accessibilité des services financiers aux plus pauvres.


Octopus cherche actuellement à augmenter sa force commerciale. Octopus s'adresse à 3 types d'institutions de microfinance : les Institutions de microfinance de plus de 5.000 clients (qui achètent généralement leur logiciel sur appel d'offre), les IMF de plus de 1.000 clients et les plus petites structures ou « Greenfield » qui constituent 70% des demandes. Pour ces IMF, une formation terrain est difficilement envisageable financièrement et Octopus souhaite diversifier les canaux pour proposer son logiciel à cette cible : création d'une plateforme e-learning, structuration d'un réseau de revendeurs locaux.

L'objectif du stagiaire est d'assister le Business Developer dans le changement d'échelle d'Octopus à travers une mission commerciale/marketing et par la structuration des outils marketing d'Octopus.

I. Mission:

Mission commerciale/marketing (environ 3/4 de temps) :

1. Relation client : La stagiaire sera chargé de traiter l'ensemble des demandes spécifiques d'utilisateurs finaux ou de revendeurs locaux, d'être l'interlocuteur entre les clients et l'équipe technique d'Octopus et d'assurer le suivi de la relation client. Il sera en contact chaque mois avec une cinquantaine de clients (une trentaine de pays)
2. Prospection : Il devra également effectuer une prospection active auprès des Institutions de Microfinance (démarchage client, réponse aux appels d'offres, démonstrations du logiciel). Ces démarches commerciales s'accompagnent de veilles et analyses concurrentielles et d'études de marchés sur les pays stratégiques.
3. Suivi du réseau de revendeur locaux : Octopus se base sur un réseau de revendeurs locaux dans une cinquantaine de pays : le stagiaire sera en charge du développement et de l'animation du réseau de revendeurs locaux et du suivi de leur activité.
4. Communication : le stagiaire devra développer et alimenter régulièrement les outils de communication (publicité, participation à des forums sur la microfinance, présence Web), ainsi qu'animer la communauté d'utilisateurs via le forum et le blog d'Octopus, les réseaux sociaux, les social media et la news letter.

 OXUS DEVELOPMENT NETWORK	Job profile	OXUS Development Network	Last Update Jan. 2012
---	-------------	--------------------------	--------------------------

Développement des outils d'Octopus (environ 1/4 de temps) :

1. Elearning : actuellement Octopus assure une présence web « grand public » grâce à son site institutionnel www.octopusnetwork.org, son compte Twitter, ses pages Facebook, Viadeo et LinkedIn. Les informations spécialisées (pour les développeurs, les revendeurs) sont partagées sur le wiki (documentation en-ligne) et une plateforme de développement.
2. L'objectif est de compléter ce dispositif par une plateforme e-learning en lien avec les guides d'installation et d'utilisation (actuellement sur le wiki). Le stagiaire sera en charge de l'ensemble du projet : conception, développement, production des contenus pédagogiques, mise en ligne, référencement, génération de trafic.
3. Le stagiaire devra également participer au test du logiciel et sera responsable de la mise à jour de la documentation en ligne (guide d'installation et guide d'utilisateur) en anglais et français.

II. Qualifications:

- Etudiant à fort profil force de vente / proactif commercialement: école de commerce / master de gestion option Marketing ou étudiant en école d'ingénieur avec une forte sensibilité « développeur d'affaire ». (expérience en junior-entreprise serait un plus). Le candidat idéal a un minimum de culture marketing, mais peut être formé: l'important, c'est son énergie pour prospecter
- Bilingue anglais : capacité à rédiger des manuels techniques et des outils de formation en français et en anglais. Capacité à répondre par téléphone de manière professionnelle à des demandes commerciales en anglais
- Intérêt pour le secteur de la microfinance et du Social Business. une première expérience en microfinance et/ou dans un pays en développement serait un plus.
- Connaissances e-marketing / e-reputation / monétisation de site web / Réseaux sociaux / Google Analytics. Développement de sites web et connaissance de Wordpress serait un « plus »
- Motivation et très forte autonomie
- Sens des responsabilités.
- Communication et organisation

IV. Conditions

- Stage sur Paris
- 6 mois minimum, avec possibles missions terrain (Afrique, Asie) à l'issue des 6 mois
- 436 EUR / mois + tickets restaurants sur Paris,

V. Postuler:

Si votre profil correspond, merci d'envoyer un CV + Lettre de motivation en français ou en anglais à M Tamacoldi jobs@oxusnetwork.org