**Appel à Manifestation d'Intérêt (AMI)**

**Partenariat Commercial / Agent Commercial pour Énergie & Mines Afrique (EMA)**

**1. Introduction**

Actuellement connue sous le nom **'Equonet Energies'**, notre publication est en pleine transformation stratégique pour mieux refléter son ambition panafricaine et la richesse de sa couverture. Elle deviendra prochainement **'Énergie & Mines Afrique (EMA)'**, avec pour nouveau nom de domaine energiemineafrique.com."

**Énergie & Mines Afrique (EMA)** est le nouveau Journal Magazine mensuel de référence dédié à l'actualité, aux analyses et aux tendances des secteurs de l'énergie (pétrole, gaz, énergies renouvelables) et des mines sur le continent africain. Notre mission est de fournir aux décideurs, professionnels et investisseurs une boussole stratégique pour naviguer les enjeux et opportunités de ces industries vitales en Afrique.

Dans l'optique de gagner des parts de marché significatives et de monétiser notre contenu de haute valeur, **EMA** lance cet Appel à Manifestation d'Intérêt pour un partenariat stratégique avec un **Agent Commercial** ou une **Agence Commerciale** expérimenté(e).

**2. Contexte et Enjeux Commerciaux**

L'Afrique est au cœur des dynamiques mondiales de l'énergie et des mines, avec des découvertes significatives, des projets d'envergure en cours et une transition énergétique en pleine accélération. Ces mutations offrent de belles opportunités d'affaires pour les annonceurs et les abonnés professionnels.

**EMA** souhaite s'appuyer sur un Agent ou une Agence commerciale capable de développer et de gérer un portefeuille clients, d'attirer des annonceurs de premier plan et de promouvoir nos offres d'abonnement auprès de notre cible professionnelle. Une expérience avérée en développement commercial B2B, idéalement dans les médias ou dans les secteurs de l'énergie/mines, et une excellente connaissance du marché publicitaire sont indispensables.

**3. Mission Principale**

Le Partenaire Commercial aura pour principales missions de :

* **Développement Commercial :** Identifier, prospecter et développer un portefeuille de clients (annonceurs et abonnés entreprises) pour les supports print et digitaux d'EMA.
* **Commercialisation des Offres :** Vendre les espaces publicitaires (magazine papier, site web, newsletters) et les offres d'abonnements (individuels et entreprises).
* **Négociation & Closing :** Mener les négociations commerciales et conclure les contrats de partenariat et de vente.
* **Gestion de la Relation Client :** Assurer le suivi et la fidélisation des clients et annonceurs.
* **Stratégie Commerciale :** Participer activement à la définition et à l'ajustement de la stratégie commerciale d'EMA.

**4. Profil Recherché**

Nous recherchons un Agent Commercial (ou une agence) justifiant des qualifications et expériences suivantes :

* **Expérience Avérée :** Minimum 5 ans d'expérience significative en développement commercial B2B, idéalement dans le secteur des médias, ou une forte connaissance des secteurs de l'énergie et des mines.
* **Connaissance Marché :** Excellente connaissance du marché publicitaire et des stratégies de vente d'abonnements B2B.
* **Réseau :** Un réseau établi auprès des entreprises cibles (compagnies pétrolières, minières, fournisseurs de services, banques, institutions, etc.) est un atout majeur.
* **Compétences Commerciales :** Solides capacités de prospection, négociation, communication et présentation.
* **Orientation Résultats :** Forte autonomie et capacité démontrée à atteindre et dépasser les objectifs commerciaux.

**5. Conditions de Collaboration**

* **Modèle de Rémunération :** Notre modèle de rémunération sera basé sur la performance, incluant un pourcentage sur les ventes (commissions), ou une combinaison de fixe et commissions. Les honoraires pour une agence seront discutés en fonction de la proposition.
* **Objectifs Commerciaux Clairs et Mesurables :**
	+ Atteindre **1000 abonnés payants** (cible à ajuster selon le périmètre du partenariat).
	+ Signer **12 contrats publicitaires** avec des acteurs clés du secteur.
	+ Contribuer à établir une **présence forte en ligne** et à obtenir **7% de part de marché** sur les publications spécialisées en Afrique de l'Ouest.
* **Reporting :** Une fréquence de rapports d'activité sera définie pour un suivi transparent des performances.

**6. Dossier de Candidature**

L'Agent Commercial ou l'agence intéressé(e) est invité(e) à soumettre sa manifestation d'intérêt **avant le [19 juillet 2025, Date Limite de Candidature]** à l'adresse email suivante :

Service Recrutement : +221 77 536 55 74 info@equonet.net Site Web : <https://www.equonet.net/>

Le dossier de candidature devra inclure :

* **Une présentation détaillée** de l'expérience commerciale pertinente (CV pour un agent, plaquette de services pour une agence).
* **Des références clients** (si possible).
* **Une proposition de stratégie commerciale initiale** pour EMA (approche du marché, segments ciblés, premiers contacts envisagés).
* **Leur modèle de rémunération souhaité** et leurs attentes.

Seuls les candidats présélectionnés seront contactés pour un entretien.

**7. Contact**

Pour toute question relative à cet appel, veuillez contacter :

Service Recrutement : +221 77 536 55 74 info@equonet.net Site Web : <https://www.equonet.net/>

**Rejoignez l'aventure EMA et contribuez à éclairer les enjeux stratégiques de l'énergie et des mines en Afrique !**