**JOB DESCRIPTION**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Position Title** | **Business Analyst and Reporting** | **Business Unit / Function** | **Airtel / Home broadband/Ventes** |
| **Location** | KINSHASA | **Proposed Job Level** | Manager  |
| **Written By** | Home Broad Band Head/Director | **Administrative Reporting to: (Please provide position title)** | Home Broad Band Head/Director |
| **Approved by:** | Home Broad Band Head/Director | **Functional Reporting to: (Please provide position title)** | Group Home Broad Band Product Lead |

1. **JOB PURPOSE**

|  |
| --- |
| Le Business Analyst and Reporting analyse tous les KPIs de la Direction HBB et assure leur reporting. Il suit les projets, stratégies et performances des canaux HBB pour proposer des actions commerciales efficaces. Il participe à l’élaboration du plan, du budget et des business plans de la Direction HBB. Il collabore avec les équipes ventes, marketing et CXD pour atteindre les objectifs d’acquisition et de revenus. Il évalue les forces, faiblesses et performances des commerciaux et des actions d’acquisition. |

1. **KEY ACCOUNTABILITIES**

|  |  |
| --- | --- |
| **Expected End Results (“WHAT”)**(*List the expected end results that must be achieved in order to fulfill the job purpose)* | **Supporting Activities (“HOW”)** (What are the key activities undertaken to achieve the desired end results? |
| 1. Rendre les informations requises disponibles pour la bonne prise de décision
 | * Mettre en place des outils (rapports and Tracker) pour analyser les KPIs de la Direction HBB
* Assurer la disponibilité et la cohérence des données pour les analyses et prises des actions
* Rapport hebdomadaire et mensuel des activités et projets de la Direction HBB
* Ressortir régulièrement les analyses des tendances Pré/Post lancement d’activités et identifier les améliorations possibles des actions de la direction HBBs.
* S’assurer de l’existence des rapports pertinents et adaptés pour tous les KPIs et les intégrer dans le procès de reporting.
* Mettre en place des outils de Monitoring des visites de la Sales Team.
 |
| 1. Stimuler les acquisitions des abonnés tout en étant focus sur la qualité
 | * Tracker les comportements d’acquisitions des abonnés par des canaux pour mettre en place des actions pour la croissance des acquisitions.
* Suivre en permanence le cycle de vie des canaux d’acquisition pour stimuler la croissance des acquisitions.
* Faire le monitoring des stratégies d’acquisition, de la rétention et du référencement des offres et produits de la Direction HBB, et proposer les actions pour le référencement et la rétention.
* Identifier les canaux d’acquisitions 20/80 pour les aider à améliorer leur rendement.
* Mettre en place, évaluer et proposer des actions correctives lors de l’exécution du plan.
 |
| 1. Gestion du Cycle de vie des Retailler
 | * Identifier les opportunités exploitables pour une meilleure gestion des activités des retailler
* Construire un cadre permettant d’offrir de manière pérenne de la valeur aux retailler suivant les opportunités identifiées
* Identifier et gérer les outils rendement et de rétention
* Réduire le Churn et l’inactivité du des retailler
 |
| 1. Monitoring Sales Team Visit Tools
 | * S’assurer que les équipes sales sont de manière permanente sur le marché pour les ventes en one to one, door to door, et sont en contact permanent avec les retailler
* S’assurer de la disponibilité du Sales Team Visit Tools
* S’assurer de la disponibilité et de la cohérence des données dans l’outils (En collaboration avec le IT Team)
 |

**3. Impact de la position**

|  |
| --- |
| * Traitement dans les délais des données et requêtes avec les équipes : IT, Network, CX, RA, CX, Sales, …
* Apporte une contribution majeure à un jugement de la décision afin d’atteindre les objectifs.

Rendre disponible les bonnes informations, cohérentes au moment opportun pour faciliter la prise de décision |

1. **COMPÉTENCES ET CONNAISSANCES**

|  |  |
| --- | --- |
| **Qualifications scolaires et compétences fonctionnelles/techniques** | * Avoir Bac + 3 minimum de formation en Informatique ou Commercial (Ventes/Marketing)
 |
| **Expérience pertinente** | * Avoir 3 ans au minimum d’expérience dans le domaine Technique (IT, Network, …) ou Commercial (De Préférence dans l’Industrie Télécom)
* Avoir la capacité d’extraction et de présentations des données
* Maitrise du Microsoft Excel (Niveau avancé)
* Maitrise des bases de données relationnelles
* Maitrise SQL
* Bonne capacité analytique et de résolution des problèmes.
* Être intègre et orienté vers l’objectif
* Partager proactivement les expériences et évaluations.
* Avoir des compétences analytiques et aptitudes à la résolution de problèmes
* Excellentes aptitudes interpersonnelles
* Bonnes compétences communicatives, efficaces à la fois au parler, à l'écrit et dans la présentation
 |
| **Autres exigences (comportementales, etc.)** | * Habileté démontrée d’analyse
* Capable de travailler sous pression
* Savoir travailler en équipe (Team Player)
* Capable de s’adapter à différent types d’environnement de travail
* Avoir un bon niveau de connaissance en anglais
 |