

Réseau de Délégués Lumos Dossier d'Information pour les Candidats



Mars 2024



Réseau de Délégués Lumos :
Développer une source de revenu
et l'esprit entrepreneurial grâce à la
vente des systèmes solaires.



13 mars 2024

Lumos Côte d'Ivoire
Abidjan
Côte d'Ivoire

Cher(e) potentiel(le) Délégué(e) de Lumos,

Nous sommes ravis de vous inviter à rejoindre notre réseau de Délégués Lumos. Notre but est de fournir aux populations, une source d'énergie propre, fiable et abordable. Tout en vous offrant une opportunité de création de revenu et de développement de compétences entrepreneuriales.

Grâce à notre processus de sélection minutieux, nous avons l'intention de choisir avec soin les personnes qui possèdent les qualités requises pour réussir cette opportunité. Les personnes sélectionnées participeront à notre académie de formation, qui consistera en une expérience résidentielle de cinq jours.

Dans ce document, vous trouverez plus d'informations sur le processus de sélection, le type de personne que nous recherchons, le rôle du délégué Lumos, l'opportunité de création de revenu et des détails sur notre académie de formation.

Nous vous remercions de l'intérêt que vous portez à notre réseau et nous nous réjouissons de vous accueillir un jour en tant que Délégué Lumos.

Nous vous souhaitons bonne chance.

Bien à vous,

Renée Comoë Seka
Renée Comoë Seka
Directrice Générale
(Lumos Côte d'Ivoire)

Alistair Gordon
Alistair Gordon,
CEO du Groupe (Lumos Global)



Dans ce dossier d'information, nous vous partageons 4 grandes d'informations.



Le dossier d'information pour les candidats est conçu pour fournir aux candidats les informations nécessaires et les réponses aux questions qu'ils pourraient se poser.

Sommaire

Rejoignez un réseau qui vous aide à créer du revenu et à développer vos compétences entrepreneuriales au sein d'une entreprise africaine leader sur le marché de l'énergie solaire.

- 1 — Introduction
- 2 — Lumos et son Réseau de Délégués
- 3 — Processus de sélection
- 4 — Académie Lumos



Lumos est une société qui fournit des systèmes solaires fiables et abordables par l'intermédiaire de son Réseau de Délégués.

À propos de Lumos

Lumos est un fournisseur leader sur le marché ivoirien des systèmes solaires domestiques de haute qualité.

Lumos améliore la qualité de vie des foyers et des entreprises en leur offrant l'accès à une source d'énergie abordable, fiable et propre.

Grâce à son produit innovant, Lumos change la donne en Côte d'Ivoire en rendant l'énergie solaire accessible à un plus grand nombre.



Lumos et son Réseau de Délégués



Réseau de Délégués Lumos :
Développer la richesse et l'esprit entrepreneurial grâce à des systèmes solaires abordables.



**Une équipe dynamique
et passionnée pour une
entreprise Leader sur
le marché des énergies
renouvelables en Côte
d'Ivoire.**



Alistair Gordon
CEO de Lumos
Global



Laurens Kreuze
Directeur Financier
de Lumos Global



Tunde Salimonu
Directeur Technique
de Lumos Global



Mme Renée
COMOE SEKA
Directrice
Générale



M. Arnauld
ADIKO
Directeur
Financier



Mme Hermione
GBEDJE
Directrice RH



M. Hugues
Beugre KOUASSI
Directeur des
Opérations



M. Didier
ALLOU
Directeur
Commercial
et Marketing



M. Franck
ALLA
Responsable
Logistique



Mme Regina
Marcelle KOFFI
Responsable
des Opérations
Commerciales

Nos produits sont performants et accessibles à tous.

Lumos L1



- Panneaux solaires faciles à installer
- Batterie performante
- Logiciels et applications de gestion sophistiqués
- Systèmes avancés de sécurité
- Le système peut alimenter une télévision, un ventilateur, des ampoules, des téléphones portables et d'autres appareils

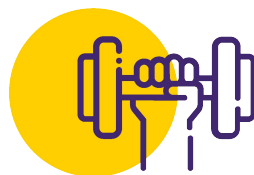


160W
Panneau Solaire



320Wh
Batterie

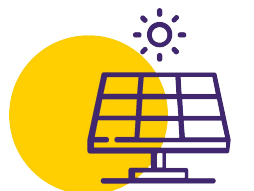
Le Réseau de Délégués Lumos (RDL) est une communauté de personnes représentant Lumos Côte d'Ivoire dans les différentes régions du pays.



Nos délégués sont recrutés à l'issue d'un processus de sélection rigoureux et sont admis dans une académie de formation pour acquérir des attitudes, des connaissances et des compétences essentielles à l'activité.



Les Délégués sont des partenaires commerciaux de Lumos en Côte d'Ivoire. Ils ont pour mission de développer le portefeuille client, de garantir le service après vente et d'assurer le recouvrement des paiements. Leur rémunération est constituée de commissions payées en fonction de leur performance.



L'objectif du RDL est d'accroître les revenus et de développer l'esprit entrepreneurial grâce à la vente des systèmes solaires abordables.



Un Délégué Lumos bénéficie de plusieurs avantages dont :



Un Délégué Lumos devra faire preuve de ces valeurs fondamentales dans son travail et dans ses interactions avec les clients

- Résilience
- Esprit entrepreneurial
- Intégrité
- Fiabilité
- Orienté résultats



Quel type de personnes recherchons-nous pour rejoindre notre Réseau de Délégués Lumos ?



Nous recherchons des personnes ambitieuses, endurantes, déterminées et qui aiment relever les défis.

Quel diplôme est requis ?

Toute personne possédant au minimum un BAC peut devenir un Délégué Lumos

De quelle formation avez-vous besoin ?

Vous n'avez pas besoin d'une formation particulière. Cette offre est ouverte à ceux qui sont :

- Au chômage
- Employés
- Entrepreneurs

Où devrez-vous intervenir en tant que Délégué Lumos ?

Dans les différentes villes, villages et campements de votre région.

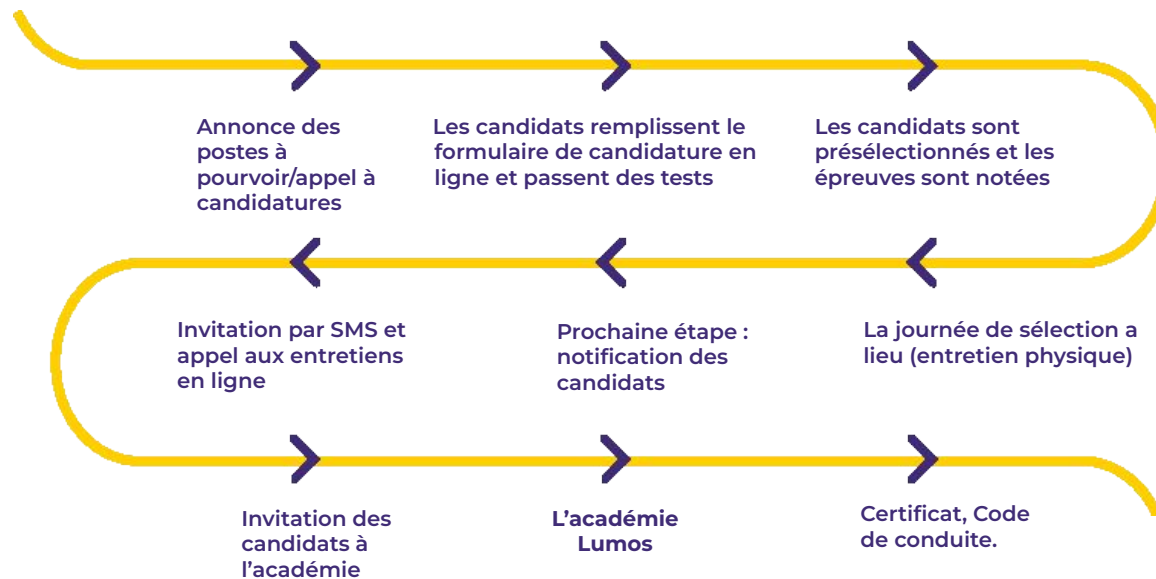
Processus de sélection



Réseau de Délégués Lumos :
Développer la richesse et l'esprit
entrepreneurial grâce à des systèmes
solaires abordables.



Processus de sélection



L'Académie Lumos



Réseau de Délégués Lumos :
Développer la richesse et l'esprit
entrepreneurial grâce à des systèmes
solaires abordables.

Introduction au Programme de l'Académie Lumos:

- **Objectif** : Offrir une vision complète du rôle de délégué.
- **Couverture** : Compétences techniques et comportementales essentielles.

Le programme est divisé en 5 parties



Le Contexte

Saisir les enjeux **stratégiques** et **structurels** de l'entreprise. Comprendre le modèle de **pénétration du marché**.



Développement Personnel

Encourager une introspection sur les **attitudes limitantes**. Fournir des outils pour une **auto-direction** et un **accomplissement personnel**.



Le Produit

Maîtriser la mise en place et le support des **appareils Lumos**. Formation technique **approfondie**.



Le Client

Développer des **relations rentables** avec les clients. Acquérir **connaissances, compétences, et attitudes nécessaires**.



L'Entreprise

Comprendre et gérer des transactions comme une **entreprise performante**. Analyser, organiser et **optimiser** les opérations.

Un calendrier schématique de haut niveau pour les 4 jours est présenté ici



Module	Titre du Cours
Le contexte	Présentation de Lumos - aperçu de l'entreprise
La personne	Pensée critique & résolution de problèmes
	Productivité personnelle et gestion du temps
	Communication efficace
L'entreprise (Séance Pratique)	Principes de l'entrepreneuriat
	Lancer et gérer l'entreprise Lumos
	Compétences en matière d'acquisition et de vente (Profils de clients et jeux de rôle)
Le produit (Séance pratique)	Formation à l'utilisation
	Réparation et dysfonctionnement du matériel
	Installation & Service
Le client (Séance pratique)	Recouvrement & plan de commissionnement
	RDL App

Les participants seront évalués à des intervalles prédéterminés et à la fin du programme, avec des éliminations pour ceux qui ne correspondent pas aux exigences minimales.



Chaque module comporte une évaluation à la fin de la session



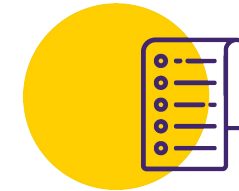
Il y aura une étude préalable au programme. Cette étude sera testée pendant les sessions



Des évaluations cumulatives sont organisées chaque jour dans le cadre du programme, avec un score minimum



Les évaluations seront une combinaison d'épreuves écrites et pratiques (jeux de rôle)



Évaluation de fin de programme pour déterminer la liste finale des participants retenus

**Rejoignez une communauté
qui vous aide à générer des
revenus et à développer vos
compétences entrepreneuriales
au sein d'une entreprise
africaine leader sur le marché**



Merci !



Réseau de Délégués Lumos :
Développer la richesse et l'esprit
entrepreneurial grâce à des systèmes
solaires abordables.