نواكشوط، 24 أغسطس 2026

إعلان توظيف

بريستو تفتتح نشاطها في موريتانيا

أربع (4) وظائف إدارية شاغرة في نواكشوط

من نحن

بريستو (Presto) هي التطبيق الأول للتوصيل الفوري في شمال إفريقيا. ومنذ انطلاقتها سنة 2020، وهي تربط العملاء في دقائق معدودة بالمطاعم والمحلات والمنتجات الغذائية في مدينتهم، بفضل أسطول من مندوبي التوصيل، وشبكة من المستودعات، وتقنية مطوَّرة داخلياً.

تعمل بريستو اليوم عبر ثلاث خدمات متكاملة: **بريستو إيت (Presto Eat)** لتوصيل طلبات المطاعم، و**بريستو جيت (Presto Jet)** لتوصيل المواد الغذائية والسلع الأساسية من مستودعاتنا الخاصة، و**بريستو شوب (Presto Shop)** لتوصيل مشتريات المتاجر وخدمات الميل الأخير. وتنشط الشركة في عدة بلدان في شمال إفريقيا، ويعمل بها عدة مئات من الموظفين. وبعد إطلاق نشاطها في **تونس سنة 2025**، تواصل بريستو توسعها في القارة بافتتاح نشاطها في **موريتانيا سنة 2026**.

+24.2 مليون	+2.9 مليون	+71,300	5 / 4.5
طلب تم توصيله	مستخدم	مندوب توصيل	متوسط التقييم على متاجر التطبيقات

سياق التوظيف

في إطار إطلاق أنشطتها في **الجمهورية الإسلامية الموريتانية**، تعمل بريستو على تكوين الفريق الإداري لكيانها الموريتاني، ومقره نواكشوط، والمخصص لتوصيل طلبات المطاعم. وسيتولى المرشحون الذين يقع عليهم الاختيار مسؤولية بناء التنظيم المحلي من الصفر: هيكلة فرقهم، ووضع الإجراءات، وفتح السوق، وقيادة نمو بريستو في موريتانيا.

وعليه، نبحث عن أربعة (4) مديرين من ذوي الخبرة المؤكدة، يتمتعون بالاستقلالية والتوجّه نحو النتائج:

1. **المدير المالي** — Responsable Financier / Financial Manager
2. **مدير العمليات** — Responsable des Opérations / Operations Manager
3. **المدير التجاري** — Responsable Commercial / Commercial Manager
4. **مدير خدمة العملاء** — Responsable Service Client / Support Manager

الشروط المشتركة بين الوظائف الأربع

مكان العمل	نواكشوط، موريتانيا
نوع العقد	عقد عمل غير محدد المدة، بدوام كامل، مع فترة تجريبية مدتها ستة (6) أشهر
تاريخ الالتحاق	في أقرب وقت ممكن
الحد الأدنى للخبرة	خمس (5) سنوات من الخبرة المهنية ذات الصلة، منها سنتان (2) على الأقل في الإشراف على فريق عمل
المؤهل العلمي	شهادة جامعية (ثلاث سنوات دراسة جامعية على الأقل) في تخصص ذي صلة بالوظيفة
اللغات	إتقان مهني للغتين **العربية** و**الفرنسية** (تحدثاً وكتابةً)
شروط الترشح	الإعلان مفتوح لجميع الجنسيات. يشترط أن يكون المترشح مقيماً في نواكشوط أو مستعداً للانتقال إليها
الأجر	أجر تنافسي يُحدَّد حسب الملف الشخصي والخبرة

3 المدير التجاري

Responsable Commercial / Commercial Manager — نواكشوط

الهدف الرئيسي من الوظيفة

بناء محفظة المطاعم الشريكة وتطويرها، وقيادة حساب النتيجة التجاري للنشاط، وتنمية عدد الطلبات ورقم الأعمال والهامش ومتوسط قيمة الطلب عبر قرارات مبنية على البيانات.

المهام الرئيسية

- استقطاب مطاعم نواكشوط والتفاوض معها وإبرام عقود الشراكة: تكوين محفظة الإطلاق ثم توسيعها بشكل مستمر ومدروس.
- التفاوض على الشروط التجارية: نسب العمولة، والاتفاقيات الحصرية، والتزامات الحجم، ومساهمة الشركاء في الحملات الترويجية.
- تحمّل مسؤولية حساب النتيجة للنشاط وقيادته: الهامش الإجمالي، والتكاليف التجارية، والربحية حسب المطعم ونوع المطبخ ومنطقة التوصيل؛ واتخاذ الإجراءات التصحيحية اللازمة.
- قيادة عملية إدراج المطاعم على التطبيق: جودة قوائم الطعام واكتمالها، وانسجام الأسعار، وتصوير الأطباق، ومهل الإدراج وتحديث العروض.
- ضمان توازن العرض وجاذبيته: تغطية أنواع المطابخ وفئات الأسعار والأحياء، وتحديد العلامات الغائبة والمطاعم الأكثر طلباً من العملاء.
- قيادة التنشيط التجاري داخل التطبيق: إبراز المطاعم، والمجموعات والاختيارات، واللافتات الإعلانية، والعروض، ومسار الطلب.
- تخطيط الحملات الترويجية والمصادقة عليها وتقييمها: قياس أثرها على حجم الطلبات والهامش واستقطاب العملاء والحفاظ عليهم.
- إدارة العلاقة مع الحسابات الرئيسية ومواكبة أداء الشركاء: زمن التحضير، ونسبة قبول الطلبات، وتوفر الأطباق، وحالات النفاد، وجودة الطلبات المحضَّرة ومطابقتها.
- متابعة المنافسة واتجاهات الاستهلاك (العرض، والأسعار، والحملات الترويجية، والوافدين الجدد) وإعداد التحليلات والتوصيات الموجهة للإدارة.
- توظيف الفريق التجاري وتأطيره وتطويره: مسؤولو الحسابات، ومكلفو التعاقد، وفريق إدراج الشركاء.

المؤهلات المطلوبة

- شهادة جامعية عليا (أربع إلى خمس سنوات دراسة) في الإدارة أو التجارة أو التسويق أو الاقتصاد أو تخصص معادل.
- خبرة لا تقل عن خمس (5) سنوات في الإدارة التجارية أو تطوير الشراكات أو البيع للمهنيين أو المطاعم أو الفندقة أو السلع الاستهلاكية أو المنصات الرقمية، منها سنتان (2) على الأقل في الإشراف.
- خبرة مؤكدة في الاستقطاب والتفاوض على العقود مع المهنيين.
- كفاءات متينة في التحليل المالي وقيادة الأداء التجاري (الهامش، ومزيج العرض، ومرونة الطلب، ومتوسط قيمة الطلب).
- مهارات علاقات عامة متميزة، وشبكة علاقات واسعة، ومعرفة جيدة بقطاع المطاعم وبالنسيج الاقتصادي في نواكشوط.
- روح القيادة، وحس التفاوض، والقدرة على اتخاذ القرار السريع استناداً إلى معطيات غير مكتملة.

ما تقدمه بريستو

- الانضمام إلى الفريق المؤسِّس لبريستو في موريتانيا وبناء تنظيم منذ انطلاقته الأولى.
- عقد عمل غير محدد المدة وأجر تنافسي يُحدَّد حسب الملف الشخصي والخبرة.
- مواكبة ونقل للخبرة من فرق بريستو في شمال إفريقيا.
- آفاق حقيقية للتطور الوظيفي داخل مجموعة سريعة النمو على المستوى الإقليمي.
- بيئة عمل متطلبة وسريعة الإيقاع وقائمة على البيانات، يكون فيها أثر كل فرد قابلاً للقياس مباشرة.

ملف الترشح

يُدعى المترشحون المهتمون إلى إرسال:

- **سيرة ذاتية** محيّنة؛
- **رسالة ترشح** تُحدَّد فيها الوظيفة المستهدفة.

آخر أجل لاستقبال الترشحات	**الخميس 24 سبتمبر 2026 على الساعة 23:59** (بتوقيت نواكشوط)
عنوان الإرسال	**hr.mr@presto.app**
موضوع الرسالة	يجب أن يتضمن وجوباً المسمى الدقيق للوظيفة متبوعاً بكلمة NOUAKCHOTT

مواضيع الرسائل الواجب نسخها حرفياً:

- `RESPONSABLE COMMERCIAL - NOUAKCHOTT`

يجب إرسال **رسالة مستقلة عن كل وظيفة** في حال الترشح لأكثر من وظيفة واحدة. وقد لا تُعالَج الترشحات التي لا يحترم موضوعها هذه الصيغة.

لن يتم الاتصال إلا بالمترشحين الذين يقع عليهم الاختيار الأولي على أساس الملف، لمواصلة المسار الذي يشمل مقابلة أو أكثر، وعند الاقتضاء تقييماً تقنياً.

تُعالَج البيانات الشخصية المرسَلة بسرية تامة، ولا تُستخدم إلا لأغراض هذا التوظيف.

بريستو (Presto) — إدارة الموارد البشرية، موريتانيا

hr.mr@presto.app · www.presto.app