

TALENTS PLUS CONSEILS Bénin, cabinet spécialisé en Gestion des Ressources Humaines, 20 ans d'expériences dans la sélection et le développement des talents en Afrique, recrute pour une **société de Télécommunication basée au Bénin** :

Un (01) RESPONSABLE GESTION DES CANAUX DE DISTRIBUTION ET ACCEPTEURS (H/F) (REF : TPC-0625R01RGDA)

Lieu du poste : Cotonou, Bénin

Type de contrat : CDD/CDI

NB. Les postes sont ouverts à toutes les nationalités.

Missions et Responsabilités

Le/la titulaire du poste est chargé.e de :

- Piloter la politique de recrutement et de maillage du réseau de distribution et d'accepteurs Mobile Money avec la Direction des Ventes ;
- Développer de manière accélérée des nouveaux canaux de distribution en se greffant sur la distribution des FMCG et d'autres secteurs d'activité ;
- Développer les distributeurs exclusifs pour améliorer de manière significative leur contribution à l'activité de l'entreprise ;
- Gérer les différents contrats qui lient les partenaires et les distributeurs avec la société ;
- Piloter la conformité opérationnelle dès l'entrée en relation des partenaires ;
- Gérer dans les délais les différents points d'audit en relation avec l'activité opérationnelle ;
- Gérer et étendre le réseau de distribution des services du Mobile Money (Distributeurs, Agents & marchands...);
- Suivre les indicateurs clés de Distribution des services du Mobile Money à savoir la disponibilité, la compensation, le taux d'activité de l'écosystème, la visibilité, la recommandation, la part de marché... ;
- Assurer la gestion des kiosques ;
- Assurer une bonne visibilité dans les points de vente ;
- Assurer l'évaluation des Agents de distribution des services du Mobile Money et au besoin le recrutement ;
- Assurer les formations des Distributeurs et des Agents ;
- Animer les sessions stratégiques avec les distributeurs et les accompagner dans l'exécution de leurs business plan ;
- Suivre les remontées terrain ;
- Mettre sur pied une proposition de valeur compétitive (plan de commissionnement, ...) pour les différents acteurs de l'écosystème ;
- Planifier et implémenter la stratégie de distribution ;
- Optimiser les coûts de vente ;
- S'assurer du paiement des commissions selon les exigences contractuelles ;

- Produire le rapport mensuel des activités.

Profil :

- Etre âgé au minimum de 25 ans et de 45 ans au maximum ;
- Etre titulaire d'un BAC+4/5, Option Gestion Commerciale ou Marketing ;
- Avoir au moins 5 ans d'expérience professionnelle dans le domaine du « Pilotage des canaux de distribution dans les télécommunications et dans le mobile money » ;
- Avoir une expérience professionnelle avérée en tant que Responsable Commercial Région dans les réseaux de distributions ;
- Avoir une expérience dans un poste similaire au sein d'une société de télécommunication ;
- Avoir une expérience régionale ou internationale dans le secteur de télécom serait un atout ;
- Avoir une bonne connaissance du marché du mobile money y compris dans ses aspects réglementaires ;
- Avoir une bonne expérience dans le pilotage des équipes terrain et des partenaires terrain ;
- Savoir construire un plan de développement du secteur de la distribution ;
- Être éthique et transparent dans la gestion des partenaires ;
- Avoir une capacité manifeste de communiquer, de présenter et d'influencer les principales parties prenantes à tous les niveaux d'une organisation, y compris la direction ;
- Avoir une expérience dans la fourniture de solutions axées sur les besoins des clients ;
- Avoir une excellente capacité d'écoute et de négociation ;
- Avoir une connaissance des concepts de gestion de projet ;
- Avoir une bonne aptitude rédactionnelle et d'art oratoire ;
- Savoir analyser les statistiques et prendre des décisions ;
- Savoir planifier et Gérer un budget ;
- Avoir une bonne gestion de la relation client et de l'expérience clients ;
- Avoir une bonne capacité à travailler sur le terrain ;
- Avoir une bonne gestion des SLA (Service Level agreement) ;
- Avoir une solide expérience en MS Office (en particulier en MS Excel)

Ce profil est-il le vôtre ?

Envoyez **OBLIGATOIREMENT** votre dossier par mail, en précisant en objet l'intitulé du poste : **RESPONSABLE GESTION DES CANAUX DE DISTRIBUTION ET ACCEPTEURS (H/F) (REF : TPC-o625Ro1RGDA)** à l'adresse : recrutementtelcom@talentsplusafrique.com

Un accusé de réception vous sera envoyé dès réception du dossier de candidature, cependant si vous ne recevez pas ledit accusé de réception, merci de bien vouloir renvoyer le mail.

PIECES A FOURNIR :

- *Une lettre de motivation adressée au Directeur Général de TALENTS PLUS CONSEILS précisant le poste et sa référence (y inscrire votre disponibilité et votre prétention salariale) ;*

- *Un Curriculum Vitae détaillé ;*
- *Les copies des diplômes et des attestations justifiant l'expérience ;*
- *Une copie de la pièce d'identité en cours de validité ;*

(Tout dossier de candidature ne respectant pas cette exigence sera purement et simplement rejeté).

NB. :

- *En soumettant votre candidature, vous nous donnez également votre consentement pour la collecte, le stockage, le traitement de vos données personnelles.*
- *Vous pouvez à toute étape du processus, exercer votre droit d'opposition.*

Date limite de dépôt : 09 Juin 2025

Pour plus d'infos : 00 229 95 10 91 51/ www.talentsplusafrique.com