

Intitulé du poste : Commercial**Entreprise :** Go Africa Online**Lieu :** Cotonou, Bénin**Disponibilité :** Immédiate

À propos de Go Africa Online : Go Africa Online est la plateforme de référence pour les professionnels et les entreprises en Afrique. En tant que premier média business sur internet, notre plateforme innovante réinvente la manière dont les entreprises se connectent, collaborent et prospèrent sur le continent. Go Africa Online se distingue par son approche unique, alliant les fonctionnalités d'un réseau social professionnel à celles d'une plateforme de mise en relation qualifiée. Nous facilitons l'accélération de la visibilité des entreprises en leur offrant un espace dédié pour se présenter, partager leurs actualités et interagir directement avec leurs cibles. Que vous cherchiez de nouveaux clients, des partenaires d'affaires ou des opportunités de développement, nous facilitons les interactions à haute valeur ajoutée, favorisant ainsi la création de partenariats durables et profitables.

Description du poste : Nous recherchons un(e) Commercial (e) expérimenté(e) et dynamique pour rejoindre notre équipe. Le candidat idéal aura une solide expérience en vente B2B et en développement commercial, avec une passion pour le numérique et une connaissance approfondie du marché.

Missions :

- Développer et mettre en œuvre des stratégies commerciales pour atteindre les objectifs de vente.
- Prospector de nouveaux clients et fidéliser les clients existants.
- Identifier les opportunités de marché et les tendances pour proposer des solutions adaptées aux besoins des entreprises.
- Négocier les contrats et assurer le suivi des ventes jusqu'à la conclusion.
- Participer activement aux salons, événements et conférences pour représenter Go Africa Online et développer le réseau de contacts.
- Assurer un reporting régulier de l'activité commerciale et des résultats obtenus et être source de propositions

Profil recherché :

- Minimum 3 ans d'expérience en tant que commercial
- Solides compétences en négociation et en closing de ventes.
- Excellente connaissance du marché et de ses spécificités.
- Capacité à travailler de manière autonome et à prendre des initiatives.
- Excellentes compétences en communication et en relation interpersonnelle.

Avantages :

- Package attractif
- Environnement de travail stimulant au sein d'une entreprise en pleine croissance.
- Opportunités de développement professionnel et de formation continue.
- Équipe dynamique, jeune et multiculturelle.

Comment postuler : Si vous êtes prêt à relever ce défi et à contribuer au succès de Go Africa Online, veuillez envoyer votre CV à recrutementbj@goafricaonline.com en précisant l'intitulé du poste dans l'objet de votre courriel.

Date limite de candidature : 30 août 2025

Rejoignez-nous et participez à la transformation numérique de l'Afrique !

Go Africa Online est un employeur qui promeut l'égalité des chances et la diversité. Toutes les candidatures sont les bienvenues, indépendamment de la race, du sexe, de l'âge, de la religion ou de la situation de handicap.