

Cahier des charges – Chargé (e) de Marketing et Action Commercial

Intitulé du poste : Chargé (e) de Marketing et Action Commercial

Département : Service Commercial

Rattachement hiérarchique : Responsable des opérations / Direction Générale

Lieu : Cotonou, Bénin

Objectifs du poste

- Assurer la prospection, la négociation et le suivi des ventes de solutions proposées par la société.
- Développer le portefeuille clients et fidéliser les clients existants.
- Atteindre les objectifs commerciaux définis par la direction.
- Mettre en œuvre le plan stratégique et marketing de la société

Missions principales

1. Prospection et développement commercial

- Identifier les opportunités commerciales (entreprises, administrations, projets publics/privés).
- Réaliser des actions de prospection (appels, emails, visites, salons, réseaux, etc.).
- Qualifier les besoins des prospects et proposer les solutions adaptées (logiciels, infrastructure IT, cloud, vidéosurveillance, RFID etc.).

2. Négociation et vente

- Élaborer les propositions commerciales, devis et appels d'offres.
- Participer aux soutenances et aux négociations.
- Conclure les ventes dans le respect des marges fixées.
- Assurer la relance des offres commerciales.

3. Suivi et fidélisation client

- Assurer un suivi régulier après-vente (satisfaction client, support, réclamations).
- Identifier les opportunités de ventes additionnelles
- Maintenir une relation de confiance à long terme.

4. Reporting et stratégie

- Tenir à jour le CRM ou les tableaux de suivi des ventes.
- Analyser les performances commerciales (chiffre d'affaires, marges, taux de transformation).
- Proposer des axes d'amélioration ou d'adaptation de l'offre selon les retours du marché.

5. Animation des réseaux sociaux et envoi d'emails

- Renforcer la visibilité de l'entreprise.
- Générer des leads via les canaux digitaux.
- Fidéliser les clients et informer les prospects.
- Créer et mettre à jour une base d'emails segmentée (clients, prospects, partenaires).
- Concevoir et envoyer des campagnes d'emailing et newsletters via des outils adaptés
- Suivre les indicateurs de performance (taux d'ouverture, clics, retours) et proposer des améliorations.

Indicateurs de performance (KPI)

- Nombre de nouveaux clients
- Nombre de nouveaux marchés

- Chiffre d'affaires mensuel/trimestriel
- Délai moyen de conclusion d'une vente
- Taux de satisfaction client

Compétences requises

Techniques :

- Connaissance des solutions proposées par la structure (ERP, CRM, réseaux, câblage, cyber sécurité, etc.).
- Avoir de l'expérience dans le domaine
- Maîtrise des techniques de vente B2B et du cycle long de vente.
- Connaissance des appels d'offres publics et privés.

Comportementales :

- Capacité d'écoute active et de reformulation.
- Sens du relationnel et force de persuasion.
- Organisation, autonomie, rigueur.
- Bonne présentation et capacité d'adaptation.

Profil recherché

- Formation : Bac +3 minimum (commerce, gestion, informatique, marketing).
- Expérience : Minimum 2 ans en vente de solutions IT ou dans un poste similaire.
- Disposé d'un moyen de déplacement

Documents à produire régulièrement

- Rapport hebdomadaire/mensuel d'activité
- Tableau de bord commercial
- Suivi des devis / propositions en cours
- Fiche client mise à jour

Avantage :

- Salaire fixe + commission

Dossier de candidature

Les dossiers de candidature doivent comporter :

- Un CV détaillé
- Une lettre de motivation
- Une copie des diplômes ou attestations de formation.
- Copies des attestations de travail

Adresse de dépôt des candidatures et date limite de réception des dossiers

Les candidatures doivent être envoyées par courriel à l'adresse suivante : info@softinnovation-tech.com
au plus tard le **29 Août 2025**