

 TALENTS Conseils Nous créons la passion et l'énergie	BEST HUMAN RESSOURCES CONSULTING AGENCY - WEST AFRICA - AFRICAN CORPORATE EXCELLENCE AWARDS 2016 CV MAGAZINE	TALENTS PLUS CONSEILS BENIN Filiale de TALENTS PLUS AFRIQUE <i>Label de G.R.H. en Afrique</i>	Solutions RH et SIRH TALENTS PLUS CONSEILS BENIN TALENTS PLUS E.T.T. BENIN TALENTS PLUS CONSEILS MALI TALENTS PLUS CONSEILS CÔTE D'IVOIRE TALENTS PLUS E.T.T. TOGO
--	---	---	--

Le cabinet **TALENTS PLUS CONSEILS** Bénin recrute pour le compte d'une structure spécialisée dans la location des véhicules :

UN (01) DIRECTEUR COMMERCIAL (H/F) (REF : TPC-1025Ro4DC)

Missions et Responsabilités :

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

- Définir la feuille de route commerciale triennale alignée sur les objectifs de Marge Brute et de Part de Marché (PDM) ;
- Arbitrer les investissements de la flotte de location en collaboration avec la Direction Financière pour garantir un Taux de Rotation Optimal et des Valeurs Résiduelles (VR) élevées ;
- Optimiser les synergies entre les trois pôles (cross-selling systématique Vente Maintenance Location) pour maximiser la dépense par client ;
- Négocier et gérer les contrats cadres stratégiques (Constructeurs, Partenaires Financiers, Grands Comptes nationaux) ;
- Mettre en place un système d'indicateurs axés sur la rentabilité par affaire, le taux de conversion location-vente et la performance de l'Atelier (taux de pénétration des services après-vente) ;
- Recruter, former et coacher une équipe commerciale (y compris les Responsables de Flotte/Comptes Clés) vers l'excellence de la vente consultative et du Service Client ;
- Animer le processus de prévisions des ventes (forecasting) mensuel et trimestriel, assurant une fiabilité maximale pour la chaîne d'approvisionnement ;
- Superviser le déploiement et l'utilisation optimale du CRM (carnet d'adresse intelligent) pour transformer la donnée client en leviers d'action (approche "Data-Driven") ;
- Initier la digitalisation des parcours clients et des processus de vente/location (ex: signature électronique, devis instantané, suivi des interventions) ;
- Veiller à la conformité des pratiques commerciales et à l'application rigoureuse de la politique de risque crédit et de flotte.

Profil :

- Être titulaire d'un BAC+5 en commerce, ingénierie, gestion ou toutes autres disciplines similaires ;
- Avoir au moins 8 ans d'expérience en management commercial dans un département commercial dont au moins 3 ans en Direction Commerciale dans un environnement lié au véhicule/flotte (constructeur, concessionnaire de grande taille, loueur, gestion de flotte) ;
- Avoir une expertise irréfutable en gestion de TCO (Total Cost of Ownership) et en montages financiers (LOA/LDD/Crédit-bail) ;

- Avoir une solide expérience dans la gestion de centres de profit multiples et la maîtrise des leviers de la Valeur Résiduelle ;
- Avoir la maîtrise du processus complet d'appel d'offres ;
- Être capable de lire et d'interpréter un compte de résultat détaillé et à identifier les axes d'amélioration de la marge ;
- Être capable d'anticiper les évolutions du marché (disparition et apparition d'un nouvel acteur) et à adapter la stratégie ;
- Avoir de solide compétence en négociation et en gestion d'équipe ;
- Avoir la capacité de garantir l'atteinte des objectifs dans un environnement exigeant et fortement régulé ;
- Avoir une maîtrise avancée des outils de Business Intelligence et de CRM (Salesforce, Dynamics ou équivalent).

Ce profil est-il le vôtre ?

Envoyez **OBLIGATOIREMENT** votre dossier par mail, en précisant en objet l'intitulé du poste **UN (01) DIRECTEUR COMMERCIAL (H/F) (REF : TPC-1025Ro4DC)** à l'adresse : recrutement@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 : 19 Octobre 2025

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