

Empire TH est une entreprise béninoise enregistrée au RCCM sous le numéro RB/COT/20 A 58647 depuis le 20 Juin 2020 et spécialisée dans la promotion du bien-être à travers une gamme diversifiée de produits et services allant de l'alimentation responsable au design d'intérieur, en passant par l'immobilier écologique, la mode écoresponsable et les événements axés sur le bien-être. Son domaine d'activités stratégiques "alimentation responsable" est spécialisé dans la production et la distribution de salades repas à emporter, inspirées de l'assiette alimentaire équilibrée, et des boissons 100 % naturelles à base de légumes, fruits et plantes.

Dans le cadre de son engagement envers l'excellence opérationnelle, Empire TH recherche une personne qualifiée pour rejoindre son équipe au **poste d'Assistant Marketing et Développement**.

Type de contrat : CDD d'un (01) an avec période d'essai de trois (03) mois

Disponibilité : Immédiate

Mission générale: Sous l'autorité de la gérante , l'Assistant Marketing et développement aura pour principales missions de:

- Assurer l'exécution cohérente et efficace de la stratégie de l'entreprise en matière de marketing, de développement et d'expérience client en vue de l'atteinte des objectifs de vente, de croissance et de notoriété des marques;
- Assurer le suivi, l'analyse et le reporting régulier des performances marketing, commerciales et opérationnelles afin d'orienter les décisions stratégiques et d'améliorer continuellement l'efficacité des actions menées;
- Oeuvrer pour le bon fonctionnement des interactions avec les autres services;
- Assurer une veille permanente sur le marché, les tendances, la concurrence et les attentes des consommateurs, en vue de l'identification des opportunités d'innovation et de la contribution à l'évolution continue des produits, services et expériences proposées par l'entreprise.

Activités et tâches:

→ **Mise en place et amélioration continue des outils de relation client**

- Proposer et déployer des solutions digitales pour optimiser le service client (CRM, outils de suivi client, plateformes de feedback...).
- Préparer les TDR liés à la digitalisation de l'expérience client et des processus de réception et de traitement des requêtes clients.

- Mettre en place ou améliorer des process de gestion de la relation client (réclamations, feedback, questionnaires, scoring de satisfaction).

→ **Élaboration, rédaction et déploiement des campagnes marketing et communication**

- Rédiger et planifier les campagnes marketing (réseaux sociaux, emailings, promotions, activations terrain).
- Superviser la création des contenus : briefs, textes, scripts, supports visuels/vidéo.
- Superviser la planification et l'organisation de la logistique des shootings photo/vidéo : lieux, accessoires, produits, équipes, figurants.
- Assurer le lien avec les prestataires externes : graphistes, imprimeurs, vidéastes, photographes.
- Négocier les délais, suivre la production et la qualité des livrables.
- Vérifier la qualité des supports avant diffusion.
- Assurer le suivi et l'ajustement de chaque campagne en fonction des performances.

→ **Coordination et suivi de l'activité de livraison**

- Collaborer avec les équipes opérationnelles pour garantir une expérience de livraison fluide, rapide et qualitative.
- Suivre les indicateurs de performance livraison : délais, taux de réussite, satisfaction client.
- Proposer des améliorations logistiques en lien avec la stratégie marketing.

→ **Garantir l'écoute active et la satisfaction du client**

- Assurer un suivi constant des retours clients (WhatsApp, réseaux sociaux, points relais, sondages...).
- Identifier les irritants clients, les tendances de satisfaction, les risques et opportunités.
- Recommander des mesures d'amélioration immédiates et structurelles.

→ **Formation et efficacité des équipes marketing et force de vente**

- Proposer les supports pour les sessions de formation sur les nouveaux produits, scripts de vente, argumentaires, discours clients, satisfaction client puis participer à l'animation desdites formations.
- S'assurer de la compréhension et du respect des standards des marques.
- Contribuer à l'évaluation régulière de la performance des équipes et proposer des actions correctives.

→ **Développement et amélioration des offres**

- Contribuer à la conception de nouvelles recettes, formats, mini-box, abonnements, plateaux à thème, éditions spéciales.
- Proposer des idées pour renforcer l'expérience client : packaging, messages, surprises, interactions.
- Organiser des tests pilotes internes (équipe + clients cibles) et analyser les retours.
- Proposer l'amélioration des offres existantes selon les données terrain et les objectifs stratégiques.

→ **Pilotage des opérations de relations publiques et d'influence**

- Identifier les opportunités de prise de parole, collaborations média, interviews, événements.
- Mettre en place et suivre les campagnes d'influence (briefs, envois, planning, reporting).
- Veiller à la cohérence et à la qualité de l'image de marque dans toutes les interactions externes.

→ **Développement et gestion des partenariats stratégiques**

- Proposer l'identification des partenaires clés (entreprises, salles de sport, nutritionnistes, marques complémentaires...).
- Participer à la préparation des propositions de partenariat.
-

→ **Définition, suivi et atteinte des objectifs de vente**

- Participer à la fixation des objectifs commerciaux mensuels et trimestriels.
- Suivre les performances journalières, hebdomadaires et mensuelles des ventes.
- Proposer des actions marketing pour atteindre ou dépasser les objectifs fixés.
- Suivre les indicateurs de performances clés : nombre de ventes, engagement, conversion, satisfaction client, performance livraison, performance des campagnes, retours clients.
- Mettre à jour les tableaux de bord marketing et commerciaux (hebdomadaire / mensuel).
- Analyser les résultats des campagnes et proposer des actions d'ajustement.
- Produire des rapports synthétiques à destination de la direction.
- Identifier les tendances (pics, baisses, réussites, anomalies).
- Mesurer l'adoption et l'efficacité des actions marketing par la force de vente.

- Proposer des améliorations basées sur les données collectées.

→ **Veille concurrentielle et sectorielle**

- Surveiller régulièrement les offres des concurrents directs et indirects (tarifs, packaging, storytelling, campagnes).
- Analyser les tendances locales et internationales dans les domaines : Alimentation healthy et nutrition, Sport & bien-être, Lifestyle et nouvelles habitudes alimentaires, Packaging écoresponsable.
- Proposer l'identification des innovations pertinentes pour les marques d'Empire TH.

NB: Exécuter toutes autres tâches compatibles à sa fonction sur demande de son supérieur hiérarchique

Profil recherché et compétences :

Le candidat recherché doit:

- Être dans la tranche d'âge de 25 à 35 ans ;
- Avoir le niveau d'étude BAC + 3 en **Marketing et Action Commerciale** ou tout autre diplôme équivalent ;
- Avoir au moins 02 ans d'expérience dans une entreprise agroalimentaire, de restauration ;
- Avoir de l'aisance relationnelle ;
- Avoir de l'aisance dans l'usage de l'outil informatique ;
- Avoir une bonne culture sur les réseaux sociaux et une aisance dans la création de contenus digitaux ;
- Avoir la capacité de réalisation des objectifs et les missions à lui assignées;
- Avoir de la facilité à produire des comptes rendus ou des rapports d'activités dans des délais acceptables ;
- Être multitâche et capable de travailler sous pression ;
- Avoir de l'expérience dans la gestion de projets marketing et pilotage d'équipe serait un atout.

Dossier de candidature :

Les personnes désireuses de postuler à la présente offre doivent constituer un dossier composé de :

- Lettre de motivation signée et portant explicitement l'adresse de résidence
- CV actualisé et signé
- Copie du diplôme exigé
- Copies des attestations ou certificats de travail justifiant les expériences professionnelles
- Copie de la pièce d'identité ou de toute autre pièce en tenant lieu

Les candidatures doivent être envoyées **en un seul fichier PDF** à l'adresse issa.nouatin@empireth.com et en copie freshsalad@empireth.com au plus tard le **lundi 05 janvier 2026 à minuit**.

NB:

- **Tout dossier non constitué en un seul fichier PDF ou envoyé hors délai ne sera purement pas pris en compte.**
- **Résider dans les périphéries de Cotonou ou Abomey-Calavi serait un atout.**
- **Les candidatures féminines sont fortement encouragées.**