

## **AVIS D'APPEL A CANDIDATURES**

Le cabinet EMANATION CONSULTING recherche pour le compte d'un de ses clients exerçant dans le secteur des équipements médicaux et produits de laboratoire, un ***DIRECTEUR COMMERCIAL (H/F)*** pour renforcer son équipe au Bénin.

### **Missions**

Il/elle est responsable de la définition, de la mise en œuvre et du suivi de la stratégie commerciale de l'entreprise. Il/Elle devra aussi :

- Assurer la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise à travers des propositions de plans d'actions et de plans de communication B to B et/ou B to C ;
- Elargir le portefeuille clients ;
- Faire de la veille concurrentielle ;
- Renforcer la position de l'entreprise sur le marché national et international ;
- Assurer un suivi commercial auprès de la clientèle afin de la fidéliser ;
- Veiller à la mise en application par son équipe de la politique commerciale spécifiée par l'entreprise ;
- Suivre la performance de son équipe commerciale à travers l'analyse des indicateurs de performances, l'ajustement des actions commerciales et le reporting régulier à la Direction Générale.

### **Profil**

- Être titulaire d'un
  - BAC+3 en sciences (Chimie, biologie, pharmacie), ou en Marketing et Action Commerciale avec au moins cinq (05) années d'expériences professionnelles significatives dans le domaine de la santé et/ou dans le domaine commercial ;
  - OU**
  - BAC+5 en sciences (Chimie, biologie, pharmacie), ou en Marketing et Action Commerciale avec au moins cinq (05) années d'expériences professionnelles significatives dans le domaine de la santé et/ou dans le domaine commercial ;
- Avoir une parfaite maîtrise de l'anglais.

### **Compétences Requises**

- Être orienté résultats ;
- Savoir communiquer ;
- Avoir une connaissance approfondie des matériels médicaux, des consommables, des réactifs et des produits chimiques utilisés en laboratoire ;
- Etre en mesure d'identifier de nouvelles opportunités de marché ;
- Savoir encadrer, motiver et former une équipe commerciale ;
- Etre apte à planifier, suivre, et évaluer des actions commerciales pour atteindre les objectifs fixés ;

- Avoir un niveau avancé dans l'utilisation des logiciels CRM, des outils de reporting, et des plateformes de communication professionnelle.

### **DOSSIERS DE CANDIDATURE**

Les candidats motivés devront fournir :

- Un Curriculum Vitae détaillé, actualisé et signé comportant les noms et adresses de trois (03) personnes à contacter pour avoir une confirmation des références professionnelles du candidat (mention obligatoire) ;
- Une lettre de motivation adressée à la gérante du cabinet précisant le poste visé ;
- Une copie simple du diplôme ;
- Une copie des preuves des expériences du candidat.

### **PROCEDURE POUR DEPOT DE CANDIDATURE**

Les dossiers doivent être envoyés au plus tard le **Mardi 23 Décembre 2025 à 18h00 heures** à l'adresse suivante obligatoirement par mail : [recrutement@emanation-consulting.com](mailto:recrutement@emanation-consulting.com), avec la précision du poste en objet : « **CANDIDATURE AU POSTE DE DIRECTEUR COMMERCIAL (H/F)** »

#### **NB :**

- *Seuls les dossiers complets feront l'objet d'une étude ;*
- *Seuls les candidats retenus seront contactés. Il leur sera demandé alors un casier judiciaire et les originaux des pièces déposées ;*
- *Sauf avis contraire de votre part, par ce recrutement nous collectons et stockons vos données personnelles après le traitement de votre dossier.*