

## Objectif du Poste

Pour orchestrer sa croissance multidimensionnelle et structurer ses offres, une entreprise multinationale à travers sa Direction Générale a souhaité mettre en place une équipe de direction commerciale et marketing de haut niveau, capable de penser et d'agir à la mesure de nos ambitions.

Nous recrutons donc un Directeur Commercial ayant des compétences de leadership stratégique pour piloter notre développement commercial sur l'ensemble de nos verticales et une expertise pointue en lobbying et relations institutionnelles pour décrocher des marchés d'appels d'offre.

Membre du comité de direction, vous aurez la responsabilité de transformer notre expertise et nos nouvelles offres en contrats structurants, tant dans le secteur privé que public. Vous travaillerez en étroite collaboration avec les autres cadres dirigeants pour former une véritable équipe choc au service de la vision du Groupe.

### I. Missions Principales

Le/la Directeur(trice) Commercial(e) aura pour missions de :

- Élaborer et piloter la stratégie commerciale multisectorielle : Définir le plan d'action commercial en adéquation avec les objectifs de rentabilité du Groupe, en couvrant l'ensemble des pôles d'activité : solutions de gestion (medkey – système d'information hospitalier ; edkey – 360 degrés de gestion de l'éducation ; workforcekey – gestion des ressources humaines, etc ...); le conseil IT ; le secteur de l'Energie ; le BTP ; l'immobilier, et futurs projets de diversification.
- Identifier de nouveaux marchés et opportunités de croissance pour chaque secteur.
- Développer le lobbying et les relations institutionnelles
- Anticiper les appels d'offre et développer un réseau d'influence pour positionner Akasi comme partenaire de choix dès la phase de conception des projets.
- Manager et animer la force de vente : Encadrer, motiver et développer les compétences de l'équipe commerciale. Vous serez responsable de l'encadrement des responsables commerciaux qui travailleront sous votre supervision. Fixer des objectifs clairs, suivre les indicateurs de performance (KPI) et accompagner les commerciaux sur les dossiers complexes.
- Gérer le portefeuille clients stratégiques : Développer et fidéliser un portefeuille de clients "grands comptes". Négocier directement les contrats majeurs dans les différents secteurs d'activité et garantir un niveau d'excellence dans la relation client et la satisfaction.
- Piloter la performance et le reporting : Suivre l'évolution du chiffre d'affaires par pôle d'activité, analyser les résultats et présenter des rapports réguliers à la Direction Générale. Ajuster les plans d'action en fonction des performances et des évolutions du marché.
- Collaborer étroitement avec la direction marketing et la direction des services et engagements : Vous travaillerez main dans la main avec le Directeur Marketing (pour

aligner les stratégies de communication et de développement commercial) et avec le Directeur des Services et Engagements, qui est le "chef d'orchestre ultime" et le garant de la vision stratégique globale.

Cette synergie entre est essentielle pour assurer la cohérence et le succès de notre développement.

## II. Profil Recherché

- Formation : Diplômé(e) d'une école de commerce, d'ingénieurs ou d'un Master universitaire (Bac+5) en commerce, marketing ou relations internationales.
- Expérience : Vous justifiez d'au moins 10 ans d'expérience réussie dans la vente de services/conseils et/ou de biens en B2B, dont au moins 4 ans dans le management d'équipes commerciales et de responsables.
- Une expérience avérée dans la gestion d'un portefeuille d'activités diversifiées serait un atout.
- Une expérience significative dans la réponse à des appels d'offre publics et dans le développement de relations institutionnelles est impérative.

### ▪ Compétences et connaissances :

- Connaissance approfondie des cycles de vente complexes et longs (notamment dans le secteur public).
- Maîtrise des techniques de lobbying, de networking et de négociation de haut niveau.
- Aptitude à appréhender rapidement des environnements métiers très variés (services IT, plateformes logicielles SaaS, immobilier, distribution automobile) pour en comprendre les enjeux commerciaux spécifiques.
- Compréhension de l'environnement IT et des modèles SaaS serait un plus.
- 

### ▪ Aptitudes et qualités :

- Maturité pour porter les ambitions du Groupe sans s'éparpiller.
- Excellent relationnel, sens aigu de la persuasion et force de proposition.
- Leadership et capacité à fédérer : Vous ne serez pas seul(e). Vous aurez à manager des responsables et à collaborer avec d'autres directeurs. Votre capacité à travailler en équipe de direction est cruciale.
- Vision stratégique, adaptabilité et ténacité.
- Diplomatie et intégrité.

## III. Conditions du Poste

- Localisation : Poste basé à Cotonou (Bénin), avec de fréquents déplacements à prévoir sur le terrain
- Type de contrat : à discuter lors des entretiens.
- Rémunération : Package attractif composé d'un fixe et d'une part variable significative liée à l'atteinte des objectifs globaux et par activité.

Ce poste de haut niveau, au sein d'une équipe de direction restreinte et ambitieuse, est une opportunité unique pour un professionnel confirmé de participer à la construction d'un groupe en pleine expansion.

#### IV. **Processus de Recrutement**

1. Étude des candidatures (CV et lettre de motivation).
2. Entretien avec un jury.
3. Mise en situation professionnelle (par exemple, élaboration d'une stratégie pour répondre à un appel d'offre gouvernemental intégrant potentiellement plusieurs des activités et solutions logicielles du Groupe).
4. Décision finale et intégration

#### V. **Modalités de candidature**

Les candidats intéressés par ce poste stratégique sont invités à adresser leur dossier complet **par voie électronique uniquement** à [akasi-careers@akasigroup.com](mailto:akasi-careers@akasigroup.com) **avant le 14 Avril 2026**, comprenant :

- Une **lettre de motivation** détaillée, exposant la vision du candidat pour le développement commercial d'un groupe multisectoriel comme Akasi et son expérience en matière de lobbying et relations institutionnelles.
- Un **Curriculum Vitae (CV)** à jour, format PDF.
- Preuves des diplômes et expériences professionnelles significatives