

## **RECRUTEMENT AU PROFIT D'UNE STRUCUTURE INDUSTRIELLE DE LA PLACE**

### **POSTES CONCERNES :**

#### **1. SUPERVISEUR DE ZONE COMMERCIALE**

- **Effectif à recruter : 05**
- **Supérieur hiérarchique : Direction Générale**
- **Type de contrat : CDD 1 AN renouvelable en fonction des performances de l'agent**
- **Rémunération : 200 000 FCFA (y compris déplacement et communication) + variable en fonction de l'atteinte des objectifs**
- **Disponibilité : Immédiate**

#### **2. COMMERCIAL**

- **Effectif à recruter : 01**
- **Supérieur hiérarchique : Direction Générale**
- **Type de contrat : CDD 1 AN renouvelable en fonction des performances de l'agent**
- **Rémunération : 180 000 FCFA (y compris déplacement et communication) + variable en fonction de l'atteinte des objectifs**
- **Disponibilité : Immédiate**

**NB : Être disponible à travailler dans n'importe quel département du Bénin**

## **POSTE DE SUPERVISEUR DE ZONE COMMERCIALE**

Le Superviseur Général de Vente est responsable du pilotage global de l'activité commerciale terrain. Il assure la mise en œuvre de la stratégie commerciale nationale, coordonne l'ensemble des superviseurs de zone et garantit l'atteinte des objectifs commerciaux de l'entreprise.

Il est garant de la performance du réseau commercial, de la discipline opérationnelle et de la qualité du pilotage par les indicateurs.

### **MISSIONS DU POSTE :**

- Pilotage stratégique et opérationnel des ventes
- Coordination et management des superviseurs
- Suivi des performances et pilotage par KPI
- Développement du réseau et expansion du marché
- Coordination interservices
- Rapport stratégique
- Garantie de la qualité et des standards commerciaux

### **QUALITES REQUISES (SAVOIR ETRE)**

- Leadership stratégique
- Forte capacité décisionnelle
- Vision globale du marché
- Excellente communication
- Forte capacité d'analyse

### **COMPETENCES REQUISES (SAVOIR-FAIRE)**

#### **Générales :**

- Management stratégique
- Pilotage de la performance commerciale
- Gestion du changement

#### **Techniques :**

- Élaboration et suivi de plans commerciaux
- Maîtrise avancée des outils d'analyse et rapport
- Maîtrise des outils CRM et ABSASCOM

### **PROFIL RECHERCHE :**

- Bac +2 minimum commerce / gestion / marketing ou expérience équivalente.
- Minimum 5 ans expérience commerciale terrain.
- Minimum 2 ans management équipe commerciale dans les produits de grandes consommations.
- Expérience en FMCG = produits grande consommation fortement souhaitée.
- Maîtrise marché informel = gros avantage.

## **POSTE DE COMMERCIAL**

Sous la supervision du Superviseur de Zone Commerciale, l'Agent Commercial met tout en œuvre pour atteindre les objectifs commerciaux assignés par l'entreprise. Il veille à l'application de la stratégie commerciale, développe le portefeuille clients, assure le suivi des activités terrain et garantit la remontée fiable et traçable des informations commerciales.

### **MISSIONS DU POSTE :**

- Mettre en œuvre la stratégie commerciale définie par l'entreprise
- Mettre tout en œuvre pour atteindre les objectifs assignés
- Prospecter, développer et fidéliser la clientèle
- Être à l'écoute permanente de la clientèle et traiter avec célérité les réclamations
- Adapter et appliquer le guide terrain commercial
- Respecter et appliquer les procédures de l'entreprise
- Assurer le suivi des stocks de sa clientèle
- Rendre compte obligatoirement au Superviseur de Zone (verbal et écrit)
- Mettre en copie le Superviseur Général et le Service Commercial dans les reportings
- Utiliser l'outil ABSASCOM et renseigner correctement toutes les rubriques
- Analyser les forces et faiblesses de son terrain
- Analyser les données terrain et proposer des améliorations

### **QUALITES REQUISES (SAVOIR ETRE)**

- Ecoute active
- Forte Implication professionnelle
- Sens élevé de la responsabilité
- Courtoisie et Disponibilité
- Sens de l'organisation et rigueur
- Esprit d'initiative
- Secret professionnel
- Bonne capacité rédactionnelle

### **COMPETENCES REQUISES (SAVOIR-FAIRE)**

#### **Générales :**

- Bonne connaissance du marché
- Grande capacité rédactionnelle
- Savoir animer, communiquer, fédérer des équipes
- Connaissance des langues locales (Fon – Mina – Goun – Yoruba)

#### **Techniques :**

- Maîtrise des procédures commerciales
- Maîtrise des techniques d'accueil et de la gestion de la clientèle
- Grande capacité de conviction et de négociation

- Etre capable de faire respecter les normes de qualité
- Maîtrise des outils informatiques notamment les logiciels spécifiques de travail

### **PROFIL RECHERCHE :**

- Bac + 2 minimum en Gestion commerciale, Marketing et Action Commerciale, Communication d'Entreprise, ou tout diplôme équivalent.
- Minimum 3 ans d'expérience professionnelle dans une fonction de gestion commerciale ou de gestion clientèle

### **DOSSIER A FOURNIR :**

- Une lettre de motivation adressée au Directeur Général du cabinet PREFERE PLUS;
- Un CV détaillé ;
- Une copie du diplôme ;
- Une copie de la carte d'identité nationale ;
- Les copies des preuves des expériences acquises (Attestations de travail, attestations de bonne fin ou de service fait).

### **DEPOT DES DOSSIERS**

1- Via notre site emploi, en suivant les liens ci-dessous :

✚ Lien d'inscription et de candidature pour les candidats n'ayant pas encore un compte sur notre site emploi : <https://recrutement-prefereplus.com/register>

✚ Lien de connexion et de candidature pour les candidats ayant déjà un compte sur notre site emploi: <https://recrutement-prefereplus.com/login>

Ou

2- Par mail à l'adresse [prefere24@gmail.com](mailto:prefere24@gmail.com)

Pour tout renseignement, consultez [www.prefereplus.com](http://www.prefereplus.com) ou la page Facebook de PREFERE PLUS ou appelez-le **+229 01 40 11 88 84**

Date limite de dépôt : **Vendredi 15 mai 2026 à 12h 00**