

## **AVIS DE RECRUTEMENT**

Le **Cabinet CERCLE DES COMPETENCES (CDC Sarl)**, cabinet de recrutement, de formation et d'intérim recrute pour le compte d'une Entreprise agroalimentaire spécialisée dans la production et la commercialisation des pâtes alimentaires aux postes suivants : **des Superviseurs Commerciaux de zone et des Commerciaux.**

### **Poste : Deux (02) Superviseurs de Zone**

#### **MISSIONS :**

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, le Superviseur Commercial de Zone est chargé d'assurer le développement des ventes et l'animation commerciale de sa zone géographique, à travers l'encadrement des équipes terrain, le suivi des distributeurs et l'optimisation de la couverture commerciale.

#### **ACTIVITES :**

- Superviser et coordonner les activités des commerciaux terrain ;
- Assurer le suivi quotidien des ventes et des objectifs commerciaux ;
- Développer le portefeuille clients et renforcer la présence des produits sur le marché ;
- Identifier de nouvelles opportunités commerciales dans sa zone ;
- Veiller à la disponibilité et à la visibilité des produits dans les points de vente ;
- Assurer le suivi des distributeurs, grossistes et détaillants ;
- Organiser et superviser les actions promotionnelles et animations terrain ;
- Contrôler l'exécution des plans d'actions commerciaux ;
- Produire des rapports d'activités et remonter les informations terrain ;
- Participer au recouvrement et au suivi des créances clients ;
- Contribuer à la fidélisation des clients et à l'amélioration de la qualité de service.

#### **Savoir être**

- Rigueur – être à l'écoute -Être autonome et force de proposition - Savoir anticiper – être créatif – être curieux.

## **PROFIL REQUIS :**

- Être titulaire d'un diplôme Bac+3 en Commerce, Marketing, Gestion ou équivalent ;
- Avoir au moins 7 à 10 ans d'expérience FMCG
- Justifier d'au moins trois (03) années d'expérience dans une fonction de superviseur commercial terrain ;
- Avoir une bonne connaissance des circuits de distribution ;
- Être dynamique, organisé(e) et orienté(e) résultats ;
- Disposer de bonnes capacités de négociation et de management d'équipe ;
- Être disponible pour les déplacements fréquents sur le terrain.
- Avoir une bonne capacité d'analyse ;
- Suivi quotidien des points de vente et des commerciaux ;
- Être développeur de réseau (grossistes, semi-grossistes, détaillants)
- Maîtriser la négociation agressive mais structurée
- Avoir la capacité à contrer les pratiques déloyales (prix cassés, crédits abusifs)
- Savoir lire et exploiter des KPI commerciaux ;
- Être capable d'assurer la formation des équipes et Coaching ;
- Être orienté résultats et excellence ;
- Avoir une attitude de gagnant ;
- Avoir une bonne capacité de communication écrite et orale
- Être attaché aux valeurs ;
- Être un modèle à suivre pour les autres ;

## **Poste : Cinq (05) Commerciaux**

### **MISSIONS :**

Sous l'autorité du Superviseur commercial de zone, le Commercial est chargé du développement du portefeuille clients et de la promotion des produits alimentaires, afin d'accroître le chiffre d'affaires et la notoriété de l'entreprise.

### **ACTIVITES :**

- Recenser l'univers des points de ventes de nos produits et ceux de la concurrence existante ;

- Prospecter et susciter de nouveaux points de ventes de nos produits aux profits de nos distributeurs agréés ;
- S'assurer de la bonne disponibilité de nos produits tant chez les distributeurs agréés que chez le réseau des points de ventes de détails à charge ;
- S'assurer de la bonne visibilité de nos marques dans les Points de vente de détail à travers la pause des publicités sur points de ventes suivant les différentes campagnes validées dans le Business plan ;
- Gérer les actions de promotions sur les points de vente de détail en accord avec les superviseurs commerciaux de zone suivant les orientations du Business Plan validé ;
- Assurer un bon merchandising de nos vitrines disponibles dans le réseau des points de vente de détail ;
- Assurer un reporting en interne sur les objectifs à eux assigner ;
- Assurer une veille des activités commerciales et marketing de la concurrence en temps et en heure ;
- Assurer les animations dans les points de ventes de détails suivant les mécanismes validés dans le business plan pour accélérer la consommation de nos produits.

**PROFIL REQUIS :**

- Être titulaire d'un Bac +2/3 au moins dans le domaine Commercial et marketing ;
- Avoir au moins quatre (04) à six (06) années d'expérience au poste d'agent Commercial ;
- Avoir obligatoirement une expérience FMCG ;
- Avoir une aisance en communication ;
- Être dynamique,
- Être un modèle à suivre pour les autres ;
- Avoir de bonnes aptitudes en négociation ;
- Être orienté résultat
- Savoir travailler en équipe
- Être rigoureux, disponible et pragmatique
- Avoir le sens de l'organisation.

### **Savoir être**

Rigueur – être à l'écoute -Être autonome et force de proposition - Savoir anticiper – être créatif – être curieux.

### **Dossier de candidature**

- Une lettre de motivation adressée à la Directrice Générale du Cabinet précisant le titre du poste ;
- Un Curriculum Vitae détaillé précisant les durées d'expériences par poste et employeur ;
- Une copie simple du diplôme exigé ;
- Un casier judiciaire datant de moins de trois (03) mois ;
- Les copies simples des attestations/certificats de travail ou de formation qui justifient les expériences annoncées dans le CV ;
- Une copie simple de la Carte d'identité ou toute pièce tenant lieu.

Les candidats remplissant les conditions **requis** sont invités à déposer, au plus tard le **22 Mai 2026**, leur dossier de candidature avec toutes les pièces jointes en un seul fichier PDF nommé **DOSSIER NOM\_PRENOM** via l'adresse électronique :

[secretariat@lecerclledescompetences.com](mailto:secretariat@lecerclledescompetences.com) avec en objet strictement écrit :

**1-CANDIDATURE AU POSTE DE SUPERVISEUR COMMERCIAL DE ZONE**

**2-CANDIDATURE AU POSTE DE COMMERCIAL**

**NB : Tout dossier qui ne respectera pas le format demandé ne sera pas considéré.**

➤ **Seuls les candidats présélectionnés seront contactés par téléphone et mail.**

**Cette offre peut être consultée sur notre site : [www.cdcafrique.com](http://www.cdcafrique.com) et sur cdiscussion**

Pour toute information complémentaire, veuillez contacter le **(229) 01-65 – 40- 95 - 70**