

RECRUTEMENT D'UN COMMERCIAL SENIOR

BENIN TRACKING SECURITY, leader depuis 10 ans de la sécurité moderne au Bénin et dans la région Ouest -Africaine, recrute un **Commercial Sénior** professionnel et dynamique pour gérer et étendre un portefeuille local.

DESCRIPTION DU POSTE

Titre : Commercial Sénior

Type de contrat : CDD (renouvelable)

Basé à : Cotonou **Mobilité :** Oui

Rémunération : Fixe (intéressant) + Variables (commissions et autres bonifications)

DIPLOME/FORMATION

LICENCE ou MASTER en gestion commerciale, en commerce international ou équivalent

EXPERIENCE ET APTITUDES

- ✓ Avoir dix ans années d'expériences professionnelles en élaboration et mise en place de stratégies commerciales, en prospection, négociation, placement de produit, suivi et fidélisation de clients, organisation de salons... (le passage dans une grande structure de sécurité sera un énorme atout) ;
- ✓ Avoir la fibre commerciale ;
- ✓ Avoir une autonomie dans le travail et être doté d'un fort esprit d'entreprise ;
- ✓ Maîtriser les techniques de communication interne et externe à une entreprise.
- ✓ Etre capable de diriger une équipe d'au moins 10 personnes.

Savoir-faire opérationnel

Le candidat à ce poste doit savoir :

✓ Maîtriser et convaincre les clients et avoir un intérêt dans le domaine de la sécurité notamment le gardiennage, la Vidéosurveillance, l'Anti-incendie, l'Anti-intrusion, le Contrôle d'accès, le Tracking (Géolocalisation) etc...

✓ Assurer le cycle complet d'une vente c'est-à-dire de la prospection à la signature du contrat par le client et le suivi clientèle.

- ✓ Fidéliser les clients dans un SAV irréprochable à travers un suivi clientèle strict, en répondant à leur besoin et surtout en veillant à leur pleine satisfaction.
- ✓ Orienter le client dans le choix des produits selon ses besoins et attentes.
- ✓ Développer le volume d'affaires avec les clients déjà en portefeuille et les nouveaux.
- ✓ Créer et entretenir des relations de confiance avec les clients, tout en veillant à l'application des accords commerciaux,
- ✓ Préconiser, négocier et organiser des opérations commerciales,
- ✓ Etre force de suggestions et de propositions devant les opportunités qui se présentent.

Pièces à fournir

- ✓ Une lettre de motivation manuscrite adressée au Directeur Général de la structure,
- ✓ Un Curriculum vitae détaillé indiquant les contacts d'au moins trois (03) personnes de référence
- ✓ Les copies simples des diplômes et attestations d'expériences

Envoyez vos dossiers exclusivement par adresse mail : recrutementhorizon2025@gmail.com. Date limite le **12 Juin 2026** à 17h.