

Commercial(e) Matériel et Location

À propos de NEEMBA Group

NEEMBA Group est un acteur majeur dans la fourniture de solutions d'équipements et de services destinés aux secteurs industriels, miniers, énergétiques, de la construction et des infrastructures en Afrique.

Dans le cadre du développement de ses activités au Bénin, NEEMBA Group recrute un(e) :

Commercial(e) Matériel et Location

Mission du poste

Le/la Commercial(e) Matériel et Location est chargé(e) de développer les activités de vente et de location d'équipements, tout en construisant et en entretenant des relations durables avec les clients afin de contribuer à la croissance de l'entreprise.

Principales responsabilités

Développement commercial

- Développer les activités de vente et de location auprès du portefeuille clients existant.
- Prospecter de nouveaux clients et identifier les opportunités d'affaires sur le marché.
- Détecter les projets susceptibles de générer des ventes ou des contrats de location.
- Réaliser une veille concurrentielle régulière.

Conseil et accompagnement client

- Analyser les besoins des clients.

- Conseiller les clients dans le choix des solutions les mieux adaptées à leurs activités.
- Assurer un accompagnement personnalisé tout au long du cycle commercial.

Gestion des offres et contrats

- Élaborer et assurer le suivi des offres commerciales.
- Gérer les contrats de location et les dossiers clients.
- Participer aux appels d'offres et aux négociations commerciales.

Suivi des opérations commerciales

- Assurer le suivi des affaires en cours.
- Veiller au respect des délais de livraison.
- Suivre les opérations de recouvrement.
- Garantir la satisfaction des clients après la vente ou la location.

Reporting et gestion CRM

- Alimenter et mettre à jour le système CRM Salesforce.
- Produire les reportings commerciaux périodiques.
- Contribuer à la mise en œuvre des plans d'actions commerciales.

Collaboration interne

- Travailler en étroite collaboration avec les équipes techniques, administratives et logistiques.
 - Veiller au respect des engagements pris envers les clients.
-

Profil recherché

Formation

- Bac +3 minimum en :
 - Commerce ;
 - Marketing ;

- Vente ;
- Ou tout diplôme équivalent.

Expérience

- Minimum trois (03) années d'expérience dans :
 - La vente B2B ;
 - La vente d'équipements ;
 - Les services industriels ;
 - Le secteur de l'énergie ;
 - La location de matériels.
-

Compétences techniques

- Maîtrise des techniques de prospection commerciale.
 - Solides compétences en vente et négociation.
 - Gestion et fidélisation de portefeuille clients.
 - Bonne maîtrise des outils CRM, notamment Salesforce.
 - Capacité à analyser le marché et identifier des opportunités commerciales.
-

Compétences comportementales

- Excellent sens du relationnel.
 - Orientation client et qualité de service.
 - Esprit d'équipe.
 - Rigueur et organisation.
 - Persuasion et capacité de négociation.
 - Orientation résultats.
 - Leadership et dynamisme.
 - Autonomie et sens de l'initiative.
-

Pourquoi rejoindre NEEMBA Group ?

- Évoluer dans un groupe reconnu à l'échelle africaine.
 - Participer au développement de projets industriels et d'infrastructures majeurs.
 - Bénéficier d'un environnement stimulant orienté performance et innovation.
 - Développer vos compétences commerciales au sein d'une organisation leader de son secteur.
-

Modalités de candidature

Les candidats intéressés sont invités à transmettre leur candidature à l'adresse :
recrutement.be@neemba.com

Objet du mail :

Candidature – Commercial(e) Matériel et Location