

RECRUTEMENT AU PROFIT D'UNE STRCUTURE INDUSTRIELLE DE LA PLACE

POSTES CONCERNES :

COMMERCIAL TERRAIN

- **Effectif à recruter : 03**
- **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**

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
- Prospector, 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

COMPETENCES REQUISES (SAVOIR-FAIRE)

- Bonne connaissance du marché
- Connaissance des langues locales (Fon – Mina – Goun – Yoruba)
- Maîtrise des procédures commerciales
- Maîtrise des techniques d'accueil et de la gestion de la clientèle
- Grande capacité de conviction et de négociation
- Maîtrise du pack office

PROFIL RECHERCHE :

- Bac + 2 minimum en Gestion commerciale, Marketing et Action Commerciale, Communication d'Entreprise, ou tout diplôme équivalent.
- Minimum 2 ans d'expérience professionnelle en qualité de commercial terrain
- Très bonne maîtrise des stratégies commerciales

Atout : Expérience dans la distribution des produits de grande consommation

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

Pour tout renseignement, consultez www.prefereplus.com ou la page Facebook de PREFERE PLUS ou appelez-le **+229 01 40 11 88 84**

Date limite de dépôt : **Jedi 18 juin 2026 à 12h 00**