

Un Commercial (F/H)



EMMAC Corporation

NOUS RECRUTONS

pour une entreprise spécialisée dans la biotechnologie des solutions anti-nuisibles

01 COMMERCIAL (F/H)

PROFIL RECHERCHÉ :

- Bac +2 à Bac +5 en commerce, vente, marketing ou équivalent
- Expérience réussie en tant que commercial terrain (idéalement en services B2B ou hygiène)
- Une connaissance des secteurs hygiène, environnement, biotech ou traitement antiparasitaire est un atout
- Permis de conduire obligatoire
- Maîtrise des outils bureautiques et CRM

RESPONSABILITÉS

- Développer le portefeuille clients par la prospection et la vente de solutions anti-nuisibles
- Analyser les besoins des clients et proposer des offres adaptées.
- Négocier et conclure les contrats, puis assurer le suivi et la fidélisation.
- Conseiller les clients sur les solutions (désinsectisation, dératisation, désinfection...) en lien avec les équipes techniques.
- Assurer le reporting commercial et atteindre les objectifs de chiffre d'affaires.

DATE LIMITE : 30 JUIN 2026 À 18H00

COMMENT POSTULER ?
Veuillez envoyer en fichier unique votre CV + Diplômes à l'adress: recrutement@emmacorporation.com

INFOLINE:  
(+229) 0196522323
0195040808 / 0196522727
Plus de détail sur : emmacorporation.com

Le Cabinet EMMAC Corporation recrute pour une entreprise spécialisée dans la biotechnologie des solutions anti-nuisibles, un **Commercial** (F/H)

Lieu : : Cotonou

Type de contrat : CDD

Type d'emploi : Temps plein

Date limite : 25 juin 2026 à 18h00

Tâches et Responsabilités

- Développer le portefeuille clients par la prospection et la vente de solutions anti-nuisibles
- Analyser les besoins des clients et proposer des offres adaptées
- Négocier et conclure les contrats, puis assurer le suivi et la fidélisation

- Conseiller les clients sur les solutions (désinsectisation, dératisation, désinfection...) en lien avec les équipes techniques
- Assurer le reporting commercial et atteindre les objectifs de chiffre d'affaires

Profil

- Bac +2 à Bac +5 en commerce, vente, marketing ou équivalent
- Expérience réussie en tant que commercial terrain (idéalement en services B2B ou hygiène)
- Une connaissance des secteurs hygiène, environnement, biotech ou traitement antiparasitaire est un atout
- Permis de conduire obligatoire
- Maîtrise des outils bureautiques et CRM

Atouts professionnels

- Excellentes compétences en négociation et persuasion
- Sens du relationnel et orientation client
- Capacité à comprendre des solutions techniques (même sans être expert scientifique)
- Autonomie et esprit d'initiative
- Résistance au stress et culture du résultat
- Organisation et gestion des priorités
- Aisance sur le terrain (mobilité fréquente)

PIECES A FOURNIR ET LIEU DE DEPOT

Veillez envoyer en fichier unique votre CV, et diplômes à l'adresse recrutement@emmacorporation.com

Pour plus d'information : 01 96 52 23 23