

LNB SALoterie Nationale
du Bénin S.A.

LOTÉRIE NATIONALE DU BÉNIN S.A.

Société Anonyme au capital de 2 000 000 000 FCFA

Siège : Angle Avenue Clozel et Boulevard de la Marina – Cotonou, Bénin

Tél : (229) 01 21 31 43 00 | www.loteriebenin.bj | secretariat.lnb@lnb.bj

Réf. : N° 36 /LNB/DG/DAF/CSRHAS/2026

AVIS DE RECRUTEMENT

DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING

Réf. poste : LNB/DCM/2026

I. PRÉSENTATION DE LA LOTÉRIE NATIONALE DU BÉNIN S.A.

La **Loterie Nationale du Bénin S.A. (LNB SA)** est une société anonyme à participation majoritaire de l'Etat béninois opérant dans le secteur des jeux de hasard et des paris sportifs en République du Bénin. Forte d'une présence nationale à travers ses agences régionales et son réseau de distributeurs, la LNB SA commercialise plusieurs produits phares : Loto 5/90, Double Chance, LNBPar, PMU, tickets à gratter et solutions digitales.

Dans le cadre du renforcement de son dispositif managérial et commercial, la LNB SA lance un processus de recrutement ouvert pour pourvoir le poste de **Directeur Commercial et Marketing (DCM)**.

II. IDENTIFICATION DU POSTE

Intitulé du poste	Directeur Commercial et Marketing
Direction	Direction Commerciale et Marketing
Supérieur hiérarchique	Directeur Général
Lieu d'affectation	Cotonou, Bénin (déplacements nationaux et ponctuellement internationaux)
Type de contrat	CDD

III. MISSIONS ET RESPONSABILITÉS

Sous l'autorité directe du Directeur Général, le Directeur Commercial et Marketing est chargé de définir, piloter et mettre en œuvre la stratégie commerciale et marketing de la LNB SA afin d'assurer une croissance durable du chiffre d'affaires, d'accroître les parts de marché et de renforcer la satisfaction et la fidélisation des clients.

Stratégie commerciale

- ▶ Élaborer la stratégie commerciale en cohérence avec le plan stratégique de l'entreprise
- ▶ Définir les objectifs de vente par produit, canal de distribution et zone géographique
- ▶ Identifier les opportunités de développement de nouveaux marchés
- ▶ Développer les partenariats commerciaux stratégiques
- ▶ Assurer une veille concurrentielle permanente

Développement du chiffre d'affaires

- ▶ Concevoir et piloter les plans d'action commerciaux
- ▶ Développer les ventes sur tous les produits LNB SA
- ▶ Optimiser la performance des canaux physiques et digitaux
- ▶ Identifier les leviers de croissance et nouvelles opportunités de revenus
- ▶ Assurer le suivi et le reporting des performances commerciales

Marketing stratégique et opérationnel

- ▶ Définir et piloter la stratégie marketing et de communication
- ▶ Superviser les études de marché et l'analyse de la concurrence
- ▶ Concevoir les offres commerciales, promotions et programmes de fidélisation

- ▶ Développer la notoriété de la marque et piloter le lancement des nouveaux produits
- ▶ Développer les canaux digitaux (paris sportifs, applications mobiles, Mobile Money)

Gestion du réseau de distribution

- ▶ Développer et optimiser le réseau de distribution sur l'ensemble du territoire
- ▶ Définir les critères de performance des distributeurs
- ▶ Mettre en place des programmes d'animation et de formation commerciale
- ▶ Améliorer la couverture territoriale et la qualité de service du réseau

Management des équipes

- ▶ Encadrer les équipes commerciales, marketing et communication
- ▶ Définir les objectifs individuels et collectifs et évaluer les performances
- ▶ Développer les compétences et promouvoir une culture de performance
- ▶ Conduire les projets de transformation et le changement

IV. PROFIL RECHERCHÉ

A. Formation

- ▶ Bac +4/5 minimum en Commerce, Marketing, Management ou discipline équivalente.
- ▶ Une formation complémentaire en stratégie commerciale, marketing digital ou management constitue un atout.

B. Expérience professionnelle requise

- ▶ 10 ans d'expérience professionnelle pertinente, au moins
- ▶ 5 ans à un poste de management commercial senior, au moins
- ▶ Expérience confirmée dans le développement commercial de réseaux de distribution.
- ▶ Expérience souhaitée dans un secteur fortement concurrentiel : jeux, paris sportifs, télécommunications, fintech, grande distribution ou services digitaux.

C. Compétences techniques

COMPÉTENCES MÉTIER	COMPÉTENCES MANAGÉRIALES
✓ Marketing stratégique et opérationnel ✓ Techniques de vente et développement commercial ✓ Gestion de réseaux de distribution ✓ Analyse financière et analyse de données ✓ Gestion de projets et conduite du changement ✓ Négociation et partenariats stratégiques ✓ Connaissance du comportement des consommateurs ✓ Réglementation applicable au secteur des jeux	✓ Leadership et vision stratégique ✓ Forte orientation résultats et sens de l'innovation ✓ Esprit analytique et capacité de décision ✓ Management d'équipes multidisciplinaires ✓ Conduite de négociations complexes ✓ Gestion budgétaire rigoureuse ✓ Qualités relationnelles et esprit d'équipe ✓ Intégrité, résilience et exemplarité

V. INDICATEURS DE PERFORMANCE

Le Directeur Commercial et Marketing sera notamment évalué sur les indicateurs suivants :

PERFORMANCE COMMERCIALE	PERFORMANCE MARKETING & CLIENT
▶ Croissance du chiffre d'affaires global ▶ Taux d'atteinte des objectifs commerciaux ▶ Évolution de la part de marché ▶ Développement du réseau de distribution ▶ Productivité moyenne par point de vente ▶ Respect du budget commercial et marketing	▶ Évolution du nombre de clients actifs ▶ Taux de fidélisation des clients ▶ Taux de satisfaction client ▶ Rentabilité des campagnes marketing ▶ Taux de réussite des lancements de produits ▶ Impact des actions de communication digitale

VI. CONSTITUTION DU DOSSIER DE CANDIDATURE

Les candidat(e)s intéressé(e)s sont prié(e)s de constituer un dossier comprenant les pièces suivantes :

1. Une lettre de motivation adressée au Directeur Général de la LNB SA, précisant les motivations et la vision du candidat pour le poste ;
2. Un curriculum vitae (CV) détaillé et actualisé, précisant notamment les expériences pertinentes et les réalisations majeures ;
3. Les copies certifiées conformes des diplômes et attestations de formation ;
4. Les copies des certificats ou attestations de travail des emplois antérieurs ;
5. Une note de vision stratégique (2 à 3 pages maximum) présentant les grandes orientations que le candidat envisage pour la Direction Commerciale et Marketing de la LNB SA ;
6. Trois (3) références professionnelles (nom, fonction, coordonnées).

VII. MODALITÉS ET DÉLAI DE DÉPÔT

Date limite de dépôt	24 juillet 2026 à 17h00 GMT+1
Dépôt physique	Secrétariat de la Direction Générale – LNB SA, Angle Avenue Clozel et Boulevard de la Marina, Cotonou – Bénin
Dépôt électronique	recrutement.lnb@lnb.bj (objet du mail : « Candidature Directeur Commercial et Marketing – [Nom Prénom] »)
Renseignements	Direction Administrative et Financière / CSRHAS – Tél : (229) 01 21 31 43 00 – 01 45 45 45 46

- Seul(e)s les candidat(e)s dont les dossiers sont complets et conformes seront contacté(e)s. Tout dossier incomplet ou reçu hors délai sera automatiquement éliminé.

La LNB SA est un employeur qui promeut l'égalité des chances. Les candidatures féminines et celles des personnes en situation de handicap sont vivement encouragées. Toutes les candidatures seront traitées avec la plus stricte confidentialité.

Fait à Cotonou, le 10 juillet 2026



Le Directeur Général

Marius ADANZOUNON