

RECRUTEMENT AU PROFIT D'UNE STRCUTURE INDUSTRIELLE DE LA PLACE

POSTE CONCERNE : AIDE COMMERCIAL TERRAIN

- **Effectif à recruter : 06**
 -  **ZOU : 01**
 -  **COLLINE : 01**
 -  **OUEME : 01**
 -  **ATLANTIQUE : 02**
 -  **LITTORAL : 01**
- **Type de contrat : CDD**
- **Rémunération : 100 000 FCFA brut + (y compris déplacement et communication)**
+ variable en fonction de l'atteinte des objectifs
- **Indemnité de déplacement : En fonction du secteur**
- **Prime d'objectif (liée aux résultats du commercial à partir de 80%)**
- **Primes de prospection :**
 -  **Nouveau détaillant actif : prime forfaitaire (en fonction du nombre/mois)**
 -  **Nouveau semi-grossiste actif : prime forfaitaire (en fonction du nombre/mois)**
 -  **Nouveau grossiste actif : prime forfaitaire (en fonction du nombre/mois)**
 -  **Indemnité de communication**
- **Equipement de travail :**
 -  **Téléphone + puce**
 -  **Équipements de travail (tenue etc.)**
- **Disponibilité : Immédiate**

Mission principale

Assister le Commercial Terrain dans toutes ses activités afin d'accroître les ventes, améliorer la visibilité des produits (pâtes alimentaires), développer le portefeuille clients et garantir une excellente présence de la marque sur son secteur.

Principales missions :

L'aide-commercial est chargé de :

- Accompagner quotidiennement le Commercial Terrain ;
- Visiter les détaillants de son secteur ;
- Favoriser le déstockage des détaillants ;
- Orienter les détaillants vers les semi-grossistes et grossistes agréés ;
- Développer les ventes chez tous les clients visités ;
- Assurer une excellente visibilité des produits ;

- Rechercher de nouveaux points de vente ;
- Rechercher de nouveaux clients grossistes et semi-grossistes ;
- Participer aux implantations des produits ;
- Participer aux animations commerciales ;
- Remonter toutes les informations du marché ;
- Signaler les ruptures de stock ;
- Signaler les actions de la concurrence ;
- Contrôler les prix pratiqués.

Profil recherché :

Niveau :

- BAC minimum
- BAC +2 Commerce constitue un atout.

Expérience : Débutant accepté.

Conditions particulières de recrutement :

Le candidat doit impérativement :

- Connaître parfaitement la zone géographique pour laquelle il est recruté ;
- Résider de préférence dans cette zone ou à proximité immédiate ;
- Maîtriser la ou les langues locales majoritairement parlées dans son secteur d'intervention ;
- Connaître les principaux marchés, quartiers et circuits de distribution de la zone ;
- Être capable de se déplacer quotidiennement sur l'ensemble de son secteur.
- Le candidat devra également :
 - Connaître les principaux marchés de son secteur ;
 - Connaître les habitudes d'approvisionnement des détaillants ;
 - Identifier les grossistes, semi-grossistes et distributeurs de la zone ;
 - Disposer d'un bon réseau relationnel local constituera un atout.

Compétences recherchées

- Bonne présentation
- Sens du contact
- Dynamique
- Bonne capacité de persuasion
- Bonne condition physique
- Esprit d'équipe
- Sens de l'organisation
- Capacité à travailler sous pression
- Honnêteté
- Disponibilité pour les déplacements.

Compétences techniques

Prospection, Merchandising, Techniques de vente, Négociation, Calcul commercial, Utilisation d'un smartphone.

Qualités personnelles

- Courage
- Ponctualité
- Discipline

- Persévérance
- Sens du résultat
- Respect de la hiérarchie
- Respect des procédures.

Indicateurs de performance

L'aide-commercial partage les objectifs du Commercial Terrain.

Il est notamment évalué sur :

- Réalisation des objectifs de vente du secteur ;
- Nombre de détaillants visités ;
- Nombre de nouveaux points de vente ouverts ;
- Nombre de prospects transformés ;
- Taux de disponibilité des produits ;
- Visibilité des produits ;
- Taux de déstockage des détaillants ;
- Remontée des informations concurrentielles ;
- Qualité des rapports.

Evolution possible : Possibilité d'une évolution vers un poste supérieur

NB : Le poste implique des déplacements réguliers dans les secteurs et sur les marchés. Le candidat doit donc disposer d'un moyen de transport personnel lui permettant d'assurer ces déplacements en toute autonomie.

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 : **Mercredi 05 août 2026 à 12h 00**