

UN (01) AGENT COMMERCIAL

- **Type de contrat** : Contrat à Durée Déterminée (CDD)
- **Durée** : Un (01) an, renouvelable

MISSION

Développer le portefeuille prospects clients sur un secteur géographique précis pour l'atteinte des objectifs de ventes définis. Présenter les caractéristiques et le positionnement des produits et participer à la mise en œuvre des actions commerciales dans les points de ventes.

PRINCIPALES ACTIVITES

- Planifier et organiser son activité commerciale (visite PDV, prospection, animation...);
- Contrôler la mise en place du plan commercial et suivre son efficacité ;
- Assurer l'agencement de l'espace de vente (linéaires, vitrine), au merchandising des produits, de la signalétique ;
- Assurer la bonne activation des PDV afin d'améliorer la visibilité des marques et produits ;
- Poser les PLV et optimiser l'usage du matériel publicitaire dans les points de ventes ;
- Assurer le suivi, le développement et la fidélisation de son portefeuille clients ;
- Réaliser des actions promotionnelles pour accompagner, améliorer et soutenir la bonne rotation des produits ;
- Assurer une veille concurrentielle permanente (référence, prix, taux de pénétration, canal de distribution...) afin de permettre l'ajustement de la stratégie commerciale ;

- Réaliser le nombre de visites commerciales de PDV exigées par jour sur sa zone géographique ;
- Contrôler le bon fonctionnement des équipements froids déployés, selon les critères et conditions prescrits ;
- Faire une évaluation des impacts de ses actions commerciales et proposer des axes d'amélioration ;
- Faire le reporting de ses activités à la hiérarchie.

PROFIL RECHERCHE

- Être de nationalité béninoise ;
- Être titulaire d'une **Licence en Marketing et Action Commerciale** ou d'un diplôme équivalent d'une école de gestion et de commerce avec **option Commercial** ;
- Avoir au moins **deux (02) ans d'expérience** dans le domaine de la vente des produits de grande consommation ;
- Avoir le permis de **conduire catégorie B (obligatoire)**.

COMPETENCES REQUISES

- Avoir une bonne connaissance des techniques de vente et d'animation
- Avoir un sens communicationnel et relationnel élevé
- Avoir une excellente expérience en gestion de portefeuille clients
- Savoir identifier les opportunités du marché et analyser les besoins des clients afin de trouver des mesures adaptées
- Avoir une bonne maîtrise de l'outil informatique et de l'environnement Microsoft Office (**Word, Excel et Power Point**)

APTITUDES SOUHAITEES

- Être créatif, d'une bonne moralité, intègre d'une bonne aptitude physique et dynamique
- Être prêt à la mobilité sur toute l'étendue du territoire et immédiatement disponible

DOSSIER DE CANDIDATURE

Le dossier de candidature à déposer à l'accueil de la Direction Générale de la SOBEBRA au plus tard le **mercredi 05 août 2026 à 12 heures** et sous plis fermé avec la mention «

Candidature au Poste d'AGENT COMMERCIAL » est composé de :

- **Lettre de motivation manuscrite**
- **Curriculum Vitae détaillé**
- **Copie légalisée du diplôme**
- **Copie du permis de conduire (obligatoire)**

NB :

- *En soumettant votre candidature, vous consentez à la collecte, au stockage et au traitement de vos données personnelles.*
- *Seules les candidatures conformes aux critères de présélection seront contactées. Si vous ne recevez pas de réponse dans les trois (03) semaines suivant la date de clôture, veuillez considérer que votre candidature n'a pas été retenue.*