

UN (01) AGENT COMMERCIAL CHR (Cafés, Hôtels, Restaurants)

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

MISSION

Développer le portefeuille prospects clients pour l'atteinte des objectifs de ventes définis par la direction dans le domaine des vins et spiritueux du Groupe. Présenter les caractéristiques et le positionnement des vins aux clients. Participer à la mise en œuvre des actions commerciales dans les points de ventes.

PRINCIPALES ACTIVITES

- Mettre en œuvre la politique de commercialisation des vins du groupe afin de réaliser la croissance attendue par la direction ;
- Planifier et organiser son activité commerciale (visite PDV, prospection, animation) ;
- Coordonner de manière efficace la gestion des intervenants (distributeurs et PDV) de la chaîne de distribution des vins afin d'assurer leur développement ;
- Assurer le suivi, le développement et la fidélisation de son portefeuille clients ;
- Assurer l'agencement de l'espace de vente (cave, vitrine) au merchandising des produits ;
- Assurer la bonne activation des PDV afin d'améliorer la visibilité des gammes de 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 « chiffre d'affaires » assigné par mois ;

- Contrôler le bon fonctionnement des caves à vin des clients 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, idéalement sur le secteur CHR ;
- 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

- Solides aptitudes analytiques, de communication et de présentation ;
- Bonne capacité d'adaptation, de prise d'initiatives ;
- 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 CHR** » 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.*