

TALENTS PLUS ETT Bénin recrute pour le compte d'une entreprise de la place :

Un (01) BUSINESS DEVELOPPER (REF : ETT-o826lo1BD)

Type de contrat: CDD, Intérim

Lieu du poste: Département du Borgou

Missions du poste

Le Business Developer aura pour mission de

- Suivre les indicateurs de pilotage et proposer des plans d'action de correction au besoin ;
- Coordonner l'animation et fidéliser les acteurs du réseau de distribution grand public ;
- S'assurer de la bonne disponibilité des unités de valeur et du cash dans le réseau grand public ;
- Piloter avec la force de vente, le suivi du référencement et utilisation des applis distri ;
- Piloter le suivi de l'atteinte des objectifs assignés aux PMS à travers le suivi des réalisations ;
- Décliner toute la politique de recrutement et gestion des partenaires définie par la Direction au niveau du marché grand public ;
- Développer le business de son secteur à travers l'atteinte des objectifs ;
- Maîtriser le réseau de distribution ;
- Améliorer l'expérience client et les ventes dans le réseau partenaires PMS et kiosques.

Responsabilités et tâches :

Le/la titulaire du poste sera chargé.e de :

- Monitoring de la performance du réseau de distribution grand public ;
- Être très présent sur le terrain pour animer et vendre les produits ;
- Contribution au plan marketing opérationnel réseau de distribution : animation ; formation ; pilotage ;
- Assurer la fidélisation des distributeurs en coordination avec les acteurs du réseau de distribution ;
- Assurer la veille concurrentielle au niveau du réseau de distribution grand public ;
- Assurer un bon maillage du réseau agents sur l'ensemble de sa zone ;
- Piloter la force de vente pour la réalisation de tous les KPIs de sa zone ;
- Pilotage des équipes du partenaire pour l'atteinte des objectifs via les revues d'affaires mensuelles ;
- Participation active à toutes les actions prioritaires ;
- Piloter le business, les parts de marché de sa zone afin de garantir le développement de notre parc et chiffre d'affaires ;
- Assurer le fonctionnement optimal des Franchise et boutiques partenaires de sa zone ;
- Veiller à la visibilité de la marque dans les points de vente de la zone ;
- Piloter la disponibilité des produits par une meilleure maîtrise des taux de rupture ;
- Animer les partenaires PMS, Partenaires Kiosques et les Agences Trade ;
- Contrôler toutes les activités de la zone et alerter au besoin ;
- Mobiliser en permanence les équipes vente Franchises, terrain et indirecte sur les priorités business définies ;
- Fournir un reporting et une analyse hebdomadaire des activités.

Profil :

- Être titulaire d'un BAC+3 en Commerce, Commerce Internationale, Marketing, Gestion ou Management ou tout diplôme équivalent ;
- Avoir au moins 2 ans d'expérience dans la vente, la distribution ou l'animation commerciale ;
- Avoir une expérience commerciale et spécialement dans les Télécoms serait un atout ;
- Avoir des formations et ou certifications serait un atout ;
- Avoir une bonne maîtrise des techniques de mise en place d'argumentaires ;
- Avoir la capacité de mettre en place et d'assurer le suivi/la gestion d'un plan d'actions ;
- Avoir la capacité de mettre en place un réseau de distribution ;
- Avoir de l'expérience dans la gestion des contrats de distributeurs ;
- Avoir un bon esprit d'analyse et de synthèse ;
- Avoir une bonne maîtrise des outils informatiques (Microsoft Office, etc.)
- Avoir de l'empathie ;
- Avoir de l'initiative ;
- Avoir une bonne capacité d'écoute ;
- Avoir une bonne maîtrise de la langue française, des langues locales et une bonne expression écrite ;
- Avoir une forte capacité de persuasion et d'argumentation ;
- Avoir une bonne capacité d'analyse et un bon esprit de synthèse ;
- Avoir le sens de l'organisation ;
- Être rigoureux, dynamique et réactif ;
- Avoir le sens de la fidélisation ;
- Être capable de travailler en équipe ;
- Être orienté client ;
- Être adaptable ;
- Être capable de gérer les conflits et le stress ;
- Avoir une bonne aptitude à communiquer ;
- Avoir un bon leadership.

Ce profil est-il le vôtre ?

Envoyez **OBLIGATOIREMENT** votre dossier par mail, en précisant en objet l'intitulé du poste : **Un (01) BUSINESS DEVELOPPER (REF : ETT-o826lo1BDB2B)** à l'adresse :

recrutement-ett@talentsplusafrique.com

Un accusé de réception vous sera envoyé dès réception du dossier de candidature, cependant si vous ne recevez pas ledit accusé de réception, merci de bien vouloir renvoyer le mail.

PIECES A FOURNIR :

- *Une lettre de motivation adressée au Directeur Général de TALENTS PLUS ETT précisant le poste et sa référence (y inscrire votre disponibilité et votre prétention salariale) ;*
- *Un Curriculum Vitae détaillé ;*
- *Les copies des diplômes et des attestations justifiant l'expérience ;*

- *Une copie de la pièce d'identité en cours de validité ;*

(Tout dossier de candidature ne respectant pas cette exigence sera purement et simplement rejeté).

NB :

- *En soumettant votre candidature, vous nous donnez également votre consentement pour la collecte, le stockage, le traitement de vos données personnelles.*
- *Vous pouvez à toute étape du processus, exercer votre droit d'opposition.*

Date limite de dépôt : **30 août 2026**

Pour plus d'infos : 00 229 01 96 35 77 22/ www.talentsplusafrique.com