

RECRUTEMENT D'UN(E) RESPONSABLE RÉSEAU DE DISTRIBUTION ET MARKETING

Nombre de poste : 01

Entreprise : CIMBENIN

Rattachement hiérarchique : Directeur Commercial

Lieu d'affectation : Siège de CIMBENIN, avec des déplacements fréquents sur l'ensemble du territoire national

Description du poste

Le/la Responsable Réseau de Distribution et Marketing est chargé(e) de la **gestion, du développement et de la fidélisation d'un portefeuille de clients**, notamment des distributeurs.

Il/elle assure une présence commerciale permanente afin de développer des relations durables, d'identifier de nouvelles opportunités d'affaires et de proposer des solutions adaptées aux besoins des clients.

Le titulaire du poste est notamment garant de la croissance du chiffre d'affaires de son portefeuille, de la rentabilité des partenariats, de la qualité du service offert aux clients et du respect des engagements commerciaux de CIMBENIN.

Il/elle agit comme une véritable interface entre les clients et l'entreprise, en collaboration avec l'équipe commerciale, et contribue à améliorer l'expérience client.

Missions et responsabilités

1. Définition de la stratégie annuelle du segment Distribution

- Définir et piloter le budget annuel des ventes de distribution ;
- Élaborer et assurer le suivi de la stratégie marketing et communication annuelle ;

- Définir la stratégie de communication digitale ;
- Élaborer la stratégie de mapping des points de vente.

2. Développement des ventes

- Élaborer et mettre en œuvre des plans de développement individualisés pour les comptes distributeurs, dans la limite de la capacité installée ;
- Promouvoir l'ensemble des produits, services et solutions commercialisés par CIMBENIN ;
- Contribuer à l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires, de volumes vendus et de rentabilité.

3. Gestion des comptes stratégiques TOP 5

- Établir une relation de confiance avec les décideurs et collaborateurs des comptes TOP 5 ;
- Analyser et comprendre les défis des clients afin de proposer des solutions créatrices de valeur ;
- Assurer un suivi régulier de la satisfaction des clients.

4. Coordination des opérations commerciales

- Fixer et suivre les objectifs ainsi que les axes prioritaires de l'équipe commerciale ;
- Animer l'équipe en fonction des objectifs de vente, notamment en matière de volumes, visites terrain et relances ;
- Appuyer activement chaque commercial dans le suivi et la gestion de son portefeuille clients ;
- Créer les comptes des nouveaux clients ;
- Assurer l'interface entre les clients et les différents services internes : Production, Logistique, Finance, Service Client et Qualité ;
- Dynamiser l'animation sur les lieux de vente ;
- Garantir le traitement efficace des commandes ;
- Veiller au respect des délais de livraison ;
- Documenter et coordonner le traitement des réclamations clients jusqu'à leur résolution complète ;
- Assurer le suivi et le recouvrement des clients à crédit ;

- Rédiger les rapports d'activités du réseau de distribution.

5. Veille commerciale

- Assurer une veille permanente sur le marché : produits, prix, réseau de distribution national et évolutions du secteur ;
- Élaborer un rapport hebdomadaire de veille concurrentielle par département ;
- Réaliser des études de marché ;
- Produire des analyses permettant d'orienter les décisions commerciales.

6. Reporting et pilotage de la performance

- Produire mensuellement des rapports d'activités fiables sur la base des réalisations : visites clients et ventes ;
- Suivre les indicateurs de performance commerciale ;
- Mettre à jour les données commerciales dans les outils de gestion ;
- Veiller à la pertinence des informations transmises par les commerciaux sur les fichiers clients et prospects ;
- Rédiger les **Weekly Reports** destinés au Management ;
- Participer aux réunions commerciales et proposer des actions d'amélioration continue.

7. Santé, Sécurité, Environnement et Éthique

- Respecter les politiques de Santé, Sécurité et Environnement de CIMBENIN ;
- Participer aux enquêtes de satisfaction clientèle ;
- Participer à l'élaboration du budget de fonctionnement du département ;
- Promouvoir la culture sécurité auprès des clients lors des visites de sites ;
- Veiller au respect des procédures internes et des exigences réglementaires.

Profil recherché

Le/la candidat(e) doit :

- Être âgé(e) de **30 ans au plus au 31 décembre 2026** ;
- Être titulaire d'un **Bac+3** en Commerce et Marketing, Management, Gestion ou dans une discipline équivalente ;
- Justifier d'au moins **3 années d'expérience réussie** dans la vente B2B ou la gestion de comptes stratégiques ;
- Justifier d'une expérience dans le **digital** ;
- Une expérience dans le secteur du **ciment, des matériaux de construction, du BTP, de l'industrie ou des biens industriels** constitue un avantage déterminant.

Compétences techniques

Le/la candidat(e) devra démontrer une excellente maîtrise de :

- La gestion des comptes stratégiques (**Key Account Management**) ;
- La négociation commerciale ;
- L'analyse financière de base des clients ;
- La planification commerciale ;
- La gestion de la relation client (**CRM**) ;
- Microsoft Office, notamment **Excel et PowerPoint**.

Compétences linguistiques

- Excellente maîtrise du **français**, à l'écrit comme à l'oral ;
- Excellente maîtrise de l'**anglais**, à l'écrit comme à l'oral.

Compétences comportementales

Le/la candidat(e) devra faire preuve de :

- Leadership ;
- Forte orientation résultats et performance ;
- Excellentes aptitudes en négociation ;
- Excellente qualité relationnelle ;
- Orientation client ;
- Autonomie et sens des responsabilités ;

- Esprit d'équipe et capacité à collaborer avec différents services ;
- Rigueur et organisation ;
- Esprit d'analyse et de synthèse ;
- Intégrité et respect de la confidentialité ;
- Capacité à travailler sous pression.

Modalités de dépôt de candidature :

Pièces à fournir :

- Lettre de motivation.
- Curriculum Vitae détaillé.
- Copies légalisées des diplômes obtenus.
- Copies légalisées des preuves d'expériences professionnelles.

Dépôt des dossiers :

Les personnes intéressées sont invitées à transmettre leur dossier de candidature au plus tard le Mercredi 26 août 2026 à 16h00 (heure locale) à l'adresse suivante : rh.cimbenin@hcafrica.com

Objet du courriel : Candidature au poste de (préciser le poste)

NB : Seuls les candidats présélectionnés seront contactés