

 TALENTS Conseils <i>Nous créons la passion et l'énergie</i>	BEST HUMAN RESSOURCES CONSULTING AGENCY - WEST AFRICA - AFRICAN CORPORATE EXCELLENCE AWARDS 2016 CV MAGAZINE	TALENTS PLUS CONSEILS BENIN Filiale de TALENTS PLUS AFRIQUE <i>Label de G.R.H. en Afrique</i>	Solutions RH et SIRH TALENTS PLUS CONSEILS BENIN TALENTS PLUS E.T.T. BENIN TALENTS PLUS CONSEILS MALI TALENTS PLUS CONSEILS CÔTE D'IVOIRE TALENTS PLUS E.T.T. TOGO
--	---	--	---

Le cabinet **TALENTS PLUS CONSEILS** Bénin recrute au profit d'une entreprise du secteur du BTP :

UN (01) RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (H/F) (REF : TPC-o826Ro4RDC)

Missions et Responsabilités :

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

- Identifier et prospector de nouveaux clients (particuliers, entreprises, promoteurs immobiliers, architectes, institutions) ;
- Développer et entretenir un portefeuille de clients stratégiques ;
- Organiser des rendez-vous commerciaux et présenter les services de l'entreprise ;
- Répondre aux appels d'offres et préparer les propositions commerciales ;
- Négocier les contrats et assurer leur suivi rigoureux jusqu'à la signature ;
- Développer des partenariats stratégiques durables ;
- Réaliser une veille permanente sur le marché et la concurrence ;
- Atteindre les objectifs de chiffre d'affaires fixés par la Direction ;
- Produire des rapports réguliers sur les activités et performances commerciales.

Profil :

- Être titulaire au minimum d'un Bac+ 3 en commerce, marketing, gestion ou équivalent ;
- Avoir une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans le développement commercial, idéalement dans le BTP, l'immobilier ou les services haut de gamme ;
- Avoir un excellent réseau professionnel ou une forte capacité à en créer un ;
- Avoir d'excellentes compétences en négociation et en communication ;
- Avoir un sens aigu de l'organisation ;
- Être autonome et avoir un fort esprit d'initiative ;
- Avoir la maîtrise des outils bureautiques (Pack Office / Microsoft Office) et la pratique d'un CRM ;
- Être titulaire du permis de conduire et faire preuve de mobilité.

Ce profil est-il le vôtre ?

Envoyez **OBLIGATOIREMENT** votre dossier par mail, en précisant en objet l'intitulé du poste : **UN (01) RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (H/F) (REF : TPC-o826Ro4RDC)** à

recrutement@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 CONSEILS 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.*

(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 : **28 Août 2026**.

Pour plus d'infos : 00 229 01 95 10 91 51/ www.talentsplusafrique.com