

JOB ALERT

Nous recrutons !



Neemba



Nous recrutons notre prochain **Responsable Commercial Togo et Bénin**.

Penses-tu correspondre au profil recherché ?

Alors envoie vite ta candidature (CV et lettre de motivation) à l'adresse :

recrutement.tg@neemba.com au plus **tard le 03 Septembre 2026** et donne-nous l'opportunité de nous intéresser à Toi !!!

Rattaché(e) au **Directeur Pays**, le(la) Responsable commercial(e) aura pour mission de :

Piloter la mise en œuvre de la stratégie commerciale destinée à la vente/location de matériels, alignée aux objectifs de rentabilité et spécificités du marché local/des clients (minier, industriel, BTP, énergie). Il/elle veille à la satisfaction et la fidélisation des clients, tout en garantissant la croissance durable du chiffre d'affaires.

Activités/Tâches principales du poste

Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale

- Elaborer et déployer la stratégie locale de développement commercial (ventes matériels neufs / roll-out, location).
- Contribuer activement au développement de l'activité Location (avec le support du Hub Location/Occasion)
- Conduire l'élaboration du budget pour son département
- Décliner les objectifs commerciaux par segment (mines, C&I, énergie, location).
- Préconiser les niveaux de prix requis, afin de respecter les objectifs du budget et de la rentabilité de son activité et veiller au respect des règles d'engagement en vigueur dans l'entreprise
- Assurer le développement et/ou la promotion des solutions de financement avec le support des spécialistes locaux ou centraux
- Dresser la liste de ses besoins en communication (sur quoi, dans quel but, objectifs à atteindre)
- Pilotage de l'activité commerciale

- Planifier et coordonner la couverture commerciale en s'assurant du/de/des :
- Développement des relations commerciales avec les clients existants
- La prospection et recherche de nouveaux clients
- Réponses aux appels d'offres ou demandes de cotations
- Suivi régulier des clients (visite, recherche d'informations, bilan des derniers achats, commandes en cours, budget futurs investissements, ...)
- Bon suivi des commandes, en relation avec la logistique locale et Neemba Groupe
- Coordonner avec les équipes Hub pour le plan d'action commercial sur des ventes offshore
- Assurer un suivi et participer activement aux recouvrements clients

Suivi des grands comptes et négociation stratégique

- Participer directement aux négociations avec les comptes stratégiques (mines, projets énergétiques, entreprises BTP majeures).
- Contribuer à la vente des CSA et toute solution après-vente au moment de la vente des machines

Coordination avec les fonctions supports

- S'assurer de la bonne coordination et synergie avec son homologue sur l'après-vente dans le but de sécuriser l'activité commerciale après-vente
- Être garant du bon niveau du stock et s'assurer des réapprovisionnements mesurés et adaptés, s'appuyant sur des KPIs permettant de juger de l'efficacité de la gestion de ce stock
- Assurer la promotion et le développement des nouveaux produits ou solutions par des campagnes de communication (avec le support des équipes MarCom), la participation à des salons et l'organisation d'événements Clients (JPO, démos, exposition produits, ...)
- Contribuer au développement des outils digitaux de suivi commercial et à la digitalisation de la relation client.

Veille stratégique, innovation commerciale & reporting

- Assurer et coordonner une veille concurrentielle de premier plan (connaissance approfondie des concurrents, de leurs solutions, de leur positionnement sur le marché (PINS, niveaux de prix), identification des talents, ...)
- Adapter les solutions pour contrer proactivement la concurrence
- Piloter l'introduction de nouveaux services ou produits dans le portefeuille commercial.
- Suivre les indicateurs clés : chiffre d'affaires, marge brute, taux de transformation, nombre de visites commerciales, part de marché.
- Identifier et s'assurer de la mise en œuvre des actions correctives en cas d'écarts ou de contre-performance.

Encadrement et développement des équipes

- Superviser les équipes commerciales : fixation d'objectifs, évaluation, motivation.
- S'assurer que son équipe dispose des moyens requis (information Produits, formations, ...) et du support de l'équipe technique lorsque nécessaire

- Veiller au respect des objectifs commerciaux et à ce titre mettre en place et challenger les KPI fiables et cohérents pour juger de l'efficacité de ses équipes commerciales
- Structurer les équipes selon les besoins du marché et la segmentation clientèle.
- Animer son équipe par des réunions régulières (hebdomadaires, mensuelles, trimestrielles, ...)
- Développer une culture de la performance commerciale, de la satisfaction client et du travail en équipe.
- Être responsable de la performance de son équipe et mettre en place les mesures nécessaires pour atteindre la performance requise
- Les responsabilités et tâches décrites ci-dessus ne constituent pas une liste exhaustive. Elles pourront être amenées à évoluer en fonction des exigences opérationnelles et des priorités de l'organisation

Formation et expérience

- Min. BAC +4/5 en Commerce, Marketing ; profil Ingénieur technique à forte appétence commerciale, ou équivalent.
- Expérience minimum de 7 ans dans la vente d'équipements, de préférence en lien avec les machines de TP et Mines, les groupes électrogènes et équipements industriels.
- Expérience de management d'équipe commerciale obligatoire.

Compétences métiers

- Connaissance des produits et services pour validation
- Connaissance des marchés.
- Gestion de la vente et pricing
- Gestion de la relation client

Si tu réponds à toutes ces conditions, tu es notre futur (e) Responsable Commercial(e) Togo et Bénin.