

RECRUTEMENT D'UN(E) CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Une entreprise évoluant dans le secteur des solutions énergétiques innovantes (solaire photovoltaïque, efficacité énergétique, services techniques) recherche **un(e) professionnel(le) ambitieux(se), motivé(e) et orienté(e) performance** pour accompagner sa croissance commerciale.

✦ POSTE : CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

📍 **Lieu d'affectation** : Cotonou, Bénin

🕒 **Disponibilité** : Immédiate ou à très court terme

👤 PROFIL RECHERCHÉ

Nous recherchons **un(e) candidat(e) capable de faire la différence sur le terrain** :

- ✓ **Bac+3 minimum en commerce, marketing, gestion ou équivalent** ;
- ✓ **2 à 5 ans d'expérience en développement commercial B2B ou institutionnel** ;
- ✓ **Bonne connaissance du tissu économique béninois et du fonctionnement des acteurs publics/privés** ;
- ✓ **Excellente communication, sens relationnel affirmé et capacité à convaincre** ;
- ✓ **Forte appétence pour la prospection, la négociation et le développement de portefeuille** ;
- ✓ **Autonomie, persévérance, discipline et sens aigu du résultat** ;
- ✓ **Maîtrise de Word, Excel, PowerPoint et outils de communication** ;

📁 MISSIONS & RESPONSABILITÉS

Vous serez un **acteur clé** du développement commercial de l'entreprise :

◆ **Prospection & Détection d'opportunités**

- * Identifier des cibles à fort potentiel (entreprises, ONG, institutions...) ;
- * Qualifier leurs besoins énergétiques et prendre les premiers contacts ;
- * Organiser des rendez-vous et promouvoir les solutions de transition énergétique.

◆ **Développement des offres commerciales**

- * Proposer et suivre la réalisation d'audits énergétiques ;
- * Collaborer étroitement avec l'ingénieur projets pour finaliser les solutions techniques ;
- * Préparer les propositions commerciales et appuyer les négociations jusqu'à la signature.

⚡ **Suivi, fidélisation & reporting**

- * Assurer un suivi continu des clients acquis et détecter de nouvelles opportunités ;
- * Assurer une veille concurrentielle active ;

* Tenir à jour la base de données clients/prospects et produire un rapport hebdomadaire d'activités.

DOSSIER DE CANDIDATURE

Merci de fournir :

- Une **lettre de motivation** adressée au Directeur Général ;
- Un **CV détaillé et actualisé** ; les **copies du diplôme requis** ;
- Les **attestations ou certificats de travail** ;
- Une **pièce d'identité valide**.

COMMENT POSTULER ?

Envoyez le dossier **uniquement par e-mail (en un seul fichier PDF)** à : benin.crustaces@gmail.com en précisant en objet : « **Recrutement – Chargé(e) de Développement Commercial** »

 **Date limite d'envoi des dossiers : Vendredi 04 Septembre 2026 à 23h59'**

 **Renseignements : +229 01 48 71 83 18**