

Poste

Responsable d'Exploitation – Profil commercial et marketing, avec aptitudes en transport et logistique

Qui sommes-nous ?

Nous sommes une plateforme béninoise de mobilité et de services urbains, proposant des solutions innovantes de transport et de services du quotidien.

Notre ambition est de devenir un acteur de référence de la mobilité et des services au Bénin, avec une qualité de service contrôlée, des prix accessibles et un fort ancrage local.

Dans le cadre de notre développement et du lancement progressif de nouvelles activités, nous renforçons notre équipe.

Le poste

Rattaché(e) directement à la Direction Générale, le/la Responsable d'Exploitation pilote à la fois le développement commercial et les opérations de la plateforme.

Profil commercial et marketing avant tout, il/elle a pour mission de faire croître l'activité : développer le nombre d'utilisateurs, augmenter le volume des courses et services, conquérir de nouveaux clients entreprises et renforcer le réseau de conducteurs partenaires, tout en garantissant la qualité et la continuité des opérations.

Missions principales

Développement commercial et marketing

- Élaborer et exécuter le plan commercial et marketing ;
- Assurer l'acquisition et la fidélisation des utilisateurs ;
- Mettre en œuvre des campagnes de promotion terrain, digitales et des partenariats ;
- Animer la marque et développer sa visibilité ;
- Suivre les indicateurs d'acquisition : téléchargements, activations, clients actifs et taux de rétention.

Ventes B2B et partenariats

- Prospecter et signer des clients entreprises et institutionnels ;
- Développer des contrats de transport de personnel, abonnements et comptes B2B ;
- Négocier des partenariats avec les commerçants, hôtels, organisateurs d'événements et acteurs du e-commerce ;

- Préparer le lancement commercial de nouvelles offres et services.

Animation du réseau de conducteurs

- Recruter, intégrer et former les conducteurs partenaires ;
- Animer et fidéliser le réseau ;
- Veiller au respect de la charte de qualité, notamment en matière de comportement, sécurité et ponctualité ;
- Gérer les litiges et réclamations.

Pilotage des opérations

- Assurer le bon fonctionnement quotidien de la plateforme ;
- Suivre la disponibilité des conducteurs ;
- Optimiser les délais de prise en charge ;
- Suivre les taux d'acceptation et d'annulation ;
- Veiller à la satisfaction des utilisateurs et à la qualité du service client.

Supervision de la flotte

- Superviser le chef de parc et l'assistant gestionnaire de flotte ;
- Veiller à l'entretien et au bon état des engins ;
- Assurer le suivi des contrats de location-vente ;
- Suivre le recouvrement des redevances journalières ;
- Organiser la gestion des incidents : pannes, accidents et réclamations.

Performance et reporting

- Définir et suivre les indicateurs commerciaux et opérationnels ;
- Suivre notamment le chiffre d'affaires, le nombre de courses par jour, le panier moyen, le coût d'acquisition client, les coûts d'exploitation et le recouvrement ;
- Produire un reporting hebdomadaire et mensuel à la Direction Générale.

Relations extérieures et veille

- Représenter la plateforme auprès des partenaires et acteurs du secteur ;
- Développer les relations avec les professionnels du transport, assureurs, garages et autres partenaires ;
- Assurer une veille concurrentielle sur le marché de la mobilité et de la livraison.

Amélioration continue

- Proposer et mettre en œuvre des améliorations de l'offre, des tarifs et des processus ;

- Travailler en collaboration avec les équipes techniques pour améliorer l'expérience utilisateur et la performance de la plateforme.

Profil recherché

- Bac+3 à Bac+5 en commerce, marketing, gestion commerciale ou management ;
- Une formation ou une expérience en transport et logistique serait un atout ;
- Au moins 3 ans d'expérience à un poste commercial ou marketing à responsabilité ;
- Expérience avec des résultats mesurables en acquisition de clients et développement du chiffre d'affaires ;
- Bonne compréhension de la gestion d'une flotte, de l'organisation des opérations et des coûts d'exploitation ;
- Une expérience dans une plateforme de mobilité, de livraison ou de VTC serait un atout majeur ;
- Maîtrise du marketing digital et des réseaux sociaux ;
- Bonne maîtrise des techniques de vente B2B : prospection, négociation et contractualisation ;
- Bonne connaissance du marché de Cotonou et de l'écosystème du transport ;
- Leadership et excellente capacité à encadrer des équipes terrain ;
- Capacité à gérer les urgences et à travailler sous pression ;
- Maîtrise d'Excel, PowerPoint et des outils digitaux de suivi ;
- Sens du résultat, rigueur, intégrité et orientation client ;
- Français courant ; la pratique du fon et/ou d'autres langues nationales serait un atout ;
- Permis de conduire catégorie B en cours de validité.

Ce que nous offrons

- Un poste stratégique avec une réelle autonomie ;
- Une rémunération attractive, assortie de primes sur objectifs ;
- L'opportunité de participer au développement de nouvelles activités et services ;
- Un environnement de travail dynamique et innovant ;
- De réelles perspectives d'évolution.

Dossier de candidature

Le dossier de candidature comprend :

- Un curriculum vitae détaillé et actualisé (3 pages maximum) ;
- Une lettre de motivation adressée au Directeur Général ;
- Les copies des diplômes et attestations de travail ;
- Les coordonnées de deux références professionnelles.

Envoi : par e-mail à adeogracias323@gmail.com, avec en objet la référence « **REC-2026-01-REXP** ».

Date limite de dépôt : 23 septembre 2026 à 17 h 00

Seuls les candidats présélectionnés seront contactés pour un entretien.