

RECRUTEMENT AU PROFIT D'UNE STRCUTURE INDUSTRIELLE DE LA PLACE

POSTES CONCERNES :

1. COMMERCIAL

- Effectif à recruter : 03
- Supérieur hiérarchique : Direction Générale
- Type de contrat : CDD 1 AN renouvelable en fonction des performances de l'agent
- Rémunération : 180 000 FCFA (y compris déplacement et communication) + variable en fonction de l'atteinte des objectifs
- Disponibilité : Immédiate

NB : Être disponible à travailler dans n'importe quel département du Bénin

2. AIDE COMMERCIAL TERRAIN DANS LE DEPARTEMENT DES COLLINES

- Effectif à recruter : 02
- Type de contrat : CDD
- Rémunération : 100 000 FCFA brut + (y compris déplacement et communication) + variable en fonction de l'atteinte des objectifs
- Indemnité de déplacement : En fonction du secteur
- Prime d'objectif (liée aux résultats du commercial à partir de 80%)
- Primes de prospection :
 - Nouveau détaillant actif : prime forfaitaire (en fonction du nombre/mois)
 - Nouveau semi-grossiste actif : prime forfaitaire (en fonction du nombre/mois)
 - Nouveau grossiste actif : prime forfaitaire (en fonction du nombre/mois)
 - Indemnité de communication
- Equipement de travail :
 - Téléphone + puce
 - Équipements de travail (tenue etc.)

POSTE DE COMMERCIAL

Sous la supervision du Superviseur de Zone Commerciale, l'Agent Commercial met tout en œuvre pour atteindre les objectifs commerciaux assignés par l'entreprise. Il veille à l'application de la stratégie commerciale, développe le portefeuille clients, assure le suivi des activités terrain et garantit la remontée fiable et traçable des informations commerciales.

MISSIONS DU POSTE :

- Mettre en œuvre la stratégie commerciale définie par l'entreprise
- Mettre tout en œuvre pour atteindre les objectifs assignés
- Prospecter, développer et fidéliser la clientèle
- Être à l'écoute permanente de la clientèle et traiter avec célérité les réclamations
- Adapter et appliquer le guide terrain commercial
- Respecter et appliquer les procédures de l'entreprise
- Assurer le suivi des stocks de sa clientèle
- Rendre compte obligatoirement au Superviseur de Zone (verbal et écrit)
- Mettre en copie le Superviseur Général et le Service Commercial dans les reportings
- Utiliser l'outil ABSASCOM et renseigner correctement toutes les rubriques
- Analyser les forces et faiblesses de son terrain
- Analyser les données terrain et proposer des améliorations

QUALITES REQUISES (SAVOIR ETRE)

- Ecoute active
- Forte Implication professionnelle
- Sens élevé de la responsabilité
- Courtoisie et Disponibilité
- Sens de l'organisation et rigueur
- Esprit d'initiative
- Secret professionnel
- Bonne capacité rédactionnelle

COMPETENCES REQUISES (SAVOIR-FAIRE)

Générales :

- Bonne connaissance du marché
- Grande capacité rédactionnelle
- Savoir animer, communiquer, fédérer des équipes
- Connaissance des langues locales (Fon – Mina – Goun – Yoruba)

Techniques :

- Maîtrise des procédures commerciales
- Maîtrise des techniques d'accueil et de la gestion de la clientèle
- Grande capacité de conviction et de négociation

- Etre capable de faire respecter les normes de qualité
- Maîtrise des outils informatiques notamment les logiciels spécifiques de travail

PROFIL RECHERCHE :

- Bac + 2 minimum en Gestion commerciale, Marketing et Action Commerciale, Communication d'Entreprise, ou tout diplôme équivalent.
- Minimum 3 ans d'expérience professionnelle dans une fonction de gestion commerciale ou de gestion clientèle

POSTE D'AIDE COMMERCIAL

Mission principale

Assister le Commercial Terrain dans toutes ses activités afin d'accroître les ventes, améliorer la visibilité des produits (pâtes alimentaires), développer le portefeuille clients et garantir une excellente présence de la marque sur son secteur.

Principales missions :

L'aide-commercial est chargé de :

- Accompagner quotidiennement le Commercial Terrain ;
- Visiter les détaillants de son secteur ;
- Favoriser le déstockage des détaillants ;
- Orienter les détaillants vers les semi-grossistes et grossistes agréés ;
- Développer les ventes chez tous les clients visités ;
- Assurer une excellente visibilité des produits ;
- Rechercher de nouveaux points de vente ;
- Rechercher de nouveaux clients grossistes et semi-grossistes ;
- Participer aux implantations des produits ;
- Participer aux animations commerciales ;
- Remonter toutes les informations du marché ;
- Signaler les ruptures de stock ;
- Signaler les actions de la concurrence ;
- Contrôler les prix pratiqués.

Profil recherché :

Niveau :

- BAC minimum
- BAC +2 Commerce constitue un atout.

Expérience : Débutant accepté.

Conditions particulières de recrutement :

Le candidat doit impérativement :

- Connaître parfaitement la zone géographique pour laquelle il est recruté ;
- Résider de préférence dans cette zone ou à proximité immédiate ;

- Maîtriser la ou les langues locales majoritairement parlées dans son secteur d'intervention ;
- Connaître les principaux marchés, quartiers et circuits de distribution de la zone ;
- Être capable de se déplacer quotidiennement sur l'ensemble de son secteur.
- Le candidat devra également :
 - Connaître les principaux marchés de son secteur ;
 - Connaître les habitudes d'approvisionnement des détaillants ;
 - Identifier les grossistes, semi-grossistes et distributeurs de la zone ;
 - Disposer d'un bon réseau relationnel local constituera un atout.

Compétences recherchées

- Bonne présentation
- Sens du contact
- Dynamique
- Bonne capacité de persuasion
- Bonne condition physique
- Esprit d'équipe
- Sens de l'organisation
- Capacité à travailler sous pression
- Honnêteté
- Disponibilité pour les déplacements.

Compétences techniques

Prospection, Merchandising, Techniques de vente, Négociation, Calcul commercial, Utilisation d'un smartphone.

Qualités personnelles

- Courage
- Ponctualité
- Discipline
- Persévérance
- Sens du résultat
- Respect de la hiérarchie
- Respect des procédures.

Indicateurs de performance

L'aide-commercial partage les objectifs du Commercial Terrain.

Il est notamment évalué sur :

- Réalisation des objectifs de vente du secteur ;
- Nombre de détaillants visités ;
- Nombre de nouveaux points de vente ouverts ;
- Nombre de prospects transformés ;
- Taux de disponibilité des produits ;
- Visibilité des produits ;
- Taux de déstockage des détaillants ;
- Remontée des informations concurrentielles ;
- Qualité des rapports.

Evolution possible : Possibilité d'une évolution vers un poste supérieur

NB : Le poste implique des déplacements réguliers dans les secteurs et sur les marchés. Le candidat doit donc disposer d'un moyen de transport personnel lui permettant d'assurer ces déplacements en toute autonomie.

DOSSIER A FOURNIR :

- Une lettre de motivation adressée au Directeur Général du cabinet PREFERE PLUS;
- Un CV détaillé ;
- Une copie du diplôme ;
- Une copie de la carte d'identité nationale ;
- Les copies des preuves des expériences acquises (Attestations de travail, attestations de bonne fin ou de service fait).

DEPOT DES DOSSIERS

1- Via notre site emploi, en suivant les liens ci-dessous :

 Lien d'inscription et de candidature pour les candidats n'ayant pas encore un compte sur notre site emploi : <https://recrutement-prefereplus.com/register>

 Lien de connexion et de candidature pour les candidats ayant déjà un compte sur notre site emploi: <https://recrutement-prefereplus.com/login>

Ou

2- Par mail à l'adresse prefere24@gmail.com

Pour tout renseignement, consultez www.prefereplus.com ou la page Facebook de PREFERE PLUS ou appelez-le **+229 01 40 11 88 84**

Date limite de dépôt : **Vendredi 11 septembre 2026 à 12h 00**