

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

Le cabinet **TALENTS PLUS ETT**, agence de travail temporaire au Bénin, recrute pour le compte d'une structure de télécommunications :

## UN (01) SUPERVISEUR DES VENTES ET DE LA DISTRIBUTION (H/F)

(REF : ETT-1025Ro1SVD)

### Missions et Responsabilités :

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

- Gérer et accompagner le(s) distributeur(s) de son territoire dans l'atteinte de leurs objectifs (Qualitatifs & Quantitatifs) ;
- Assurer la rentabilité du ou des distributeurs sur son territoire ;
- Développer une relation solide avec le(s) distributeur(s) et assurer la liaison avec les principaux dirigeants et parties prenantes de l'entreprise et préparer les rapports de ventes ;
- Répondre aux questions des distributeurs et identifier de nouvelles opportunités commerciales parmi les abonnés existants et futurs ;
- Augmenter la base d'abonnés sur son marché ;
- Assurer la liaison avec les équipes internes interfonctionnelles (y compris les départements technique, expérience client, marketing, argent mobile et EBU) pour améliorer l'expérience client globale ;
- Coordonner les activités des équipes de support aux ventes (Trade Agency ou autres) et assurer la synergie entre celles-ci et les équipes commerciales des distributeurs ;
- Agir en tant que point de contact principal pour toutes les questions spécifiques au portefeuille du distributeur ;
- Garantir une visibilité maximale de la marque MTN sur le marché et assurer la meilleure représentation de la marque dans tous les points de vente et de service conformément à la mission, au positionnement, à la personnalité et aux normes de qualité de la marque ;
- Soutenir les activités de vente et de marketing sur son territoire en assurant une visibilité constante de la marque, des informations sur les produits et services et l'activation de campagnes marketing sur le terrain ;
- Construire et entretenir des relations clients solides et durables.

### Profil :

- Être titulaire au minimum d'un BAC+3 en administration des affaires, ventes/marketing ou dans un domaine similaire ;
- Avoir 3 à 5 ans d'expérience en marketing et/ou distribution, de préférence dans les télécommunications ou dans les secteurs dynamiques des biens de grande consommation en tant que responsable de compte ou responsable de territoire ;
- Avoir une expérience professionnelle démontrée en tant que responsable de compte, responsable de compte clé, responsable de compte commercial, responsable de compte junior ou rôle pertinent ;

- Avoir une expérience dans la fourniture de solutions axées sur le client pour répondre aux besoins des clients ;
- Avoir de capacité avérée à communiquer, présenter et influencer les principales parties prenantes à tous les niveaux d'une organisation, y compris la direction ;
- Avoir de capacité avérée à jongler avec plusieurs projets de gestion de comptes à la fois, tout en maintenant une grande attention aux détails ;
- Avoir d'excellentes capacités d'écoute, de négociation et de présentation ;
- Avoir une bonne connaissance de l'environnement GSM et des lois et réglementations sur les télécommunications ;
- Avoir de solide connaissance du processus de planification et de budgétisation ;
- Avoir connaissance des concepts de gestion de projet et pouvoir fixer des objectifs opérationnels et à mesurer leur réalisation ;
- Être créatif, ouvert d'esprit, dynamique et doté d'un esprit d'équipe ;
- Avoir une solide expérience avec MS Office (MS Excel et PowerPoint).

### **Ce profil est-il le vôtre ?**

Envoyez **OBLIGATOIREMENT** votre dossier par mail, en précisant en objet l'intitulé du poste : **UN (01) SUPERVISEUR DES VENTES ET DE LA DISTRIBUTION (H/F) (REF : ETT-1025R01SVD)** à l'adresse : [recrutement-ett@talentsplusafrique.com](mailto:recrutement-ett@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 ;*
- *Une copie de la pièce d'identité en cours de validité ;*

***(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 : 11 novembre 2025.**

Pour plus d'infos : 00 229 95 10 91 51/ [www.talentsplusafrique.com](http://www.talentsplusafrique.com)