

| | | | |
|--|---|--|---|
|  |  | <p>TALENTS PLUS CONSEILS BENIN</p> <p>Filiale de TALENTS PLUS AFRIQUE <i>Label de G.R.H. en Afrique</i></p> | <p>Solutions RH et SIRH</p> <p>TALENTS PLUS CONSEILS BENIN TALENTS PLUS E.T.T. BENIN TALENTS PLUS CONSEILS MALI TALENTS PLUS CONSEILS CÔTE D'IVOIRE TALENTS PLUS E.T.T. TOGO</p> |
|--|---|--|---|

Le cabinet TALENTS PLUS CONSEILS Bénin recrute pour le compte d'une Imprimerie :

UN (01) COMMERCIAL SENIOR (H/F) (REF : TPC-0924R02CS)

Lieu du poste : Cotonou, Bénin

Missions et responsabilités :

- Assumer la responsabilité de la relation commerciale avec ses clients ;
- Définir son plan d'action individuel et atteindre les objectifs négociés avec la Direction
- Créer et saisir toutes les opportunités pour renforcer les positions de la structure chez ses clients.
- Suivre, assurer une veille concurrence et transmettre les informations au supérieur hiérarchique
- Rédiger les rapports journaliers de ventes et remonter les informations ;
- Fournir les statistiques à la hiérarchie en vue de l'élaboration du tableau de bord ;
- Participer aux activités promotionnelles et aux évènements commerciaux/clients ;
- Tenir un planning journalier de ses visites tel que défini par l'organisation.
- Identifier les prospects par cibles ;
- Prospector et développer le portefeuille clients ;
- Recueillir et analyser les besoins des prospects ;
- Proposer des solutions adaptées ;
- Développer ses argumentaires de vente ;
- Négocier et conclure la vente ;
- Participer aux actions commerciales internes, externes et terrains organisés par l'entreprise ;
- Suivre et fidéliser les clients mis en portefeuille ;
- Développer la proximité avec les courtiers.

Profil

- Être titulaire au moins- d'un Bac+3 en marketing, négociation commerciale ou diplôme équivalent ;
- Disposer d'au moins 05 ans d'expérience professionnelle dans la vente industrielle, notamment à un poste similaire ;
- Être un véritable apporteur d'Affaire ;
- Être force de proposition dans le développement de nouvelles offres et nouveaux partenariats ;
- Avoir le sens de l'adaptation, du travail en équipe et de flexibilité ;
- Avoir des aptitudes d'Orientation commerciale et d'Orientation client ;
- Avoir de bonnes aptitudes en Communication orale et écrite ;

| | | | |
|--|---|--|---|
|  |  | <p>TALENTS PLUS CONSEILS BENIN</p> <p>Filiale de TALENTS PLUS AFRIQUE <i>Label de G.R.H. en Afrique</i></p> | <p>Solutions RH et SIRH</p> <p>TALENTS PLUS CONSEILS BENIN TALENTS PLUS E.T.T. BENIN TALENTS PLUS CONSEILS MALI TALENTS PLUS CONSEILS CÔTE D'IVOIRE TALENTS PLUS E.T.T. TOGO</p> |
|--|---|--|---|

- Avoir une forte capacité d'analyse et de remise en cause ;
- Bonne connaissance des techniques de ventes et de négociation ;
- Bonne Connaissance du marché de l'imprimerie au Bénin ;
- Connaissance des outils informatiques (Word, 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) COMMERCIAL SENIOR (H/F) (REF : TPC-0924R02CS)** à l'adresse : recrutement@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 ;*
- *Copie des diplômes obtenus ;*
- *Les copies des attestations/certificats de travail.*

(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 : 22 Septembre 2024

Pour plus d'infos : 00 229 95 10 91 51/www.talentsplusafrique.com