

|                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                   |                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <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 une mise à disposition d'un opérateur GSM :

**TROIS (03) CONSEILLERS COMMERCIAUX (REF : ETT-0625R01CC)**

**LIEU DU CONTRAT :** Différentes localités du territoire national (Cotonou, Pahou, Porto-Novo, Parakou, Azovè, Glazoué, Houégbo, etc...)

### Missions :

- Assurer une prise en charge de qualité à toute la clientèle (fixe, mobile, internet, Mobile Money) ;
- Participer à l'amélioration continue du service client dudit réseau GSM ;
- Respecter les engagements clients ;
- Participer à la croissance par la vente des produits Fixe, Mobile, Internet et Mobile Money ;
- Fidéliser les clients par une bonne qualité de service ;
- Apporter à tous les clients assistance et conseil dans le choix des produits et services conformes à leurs besoins ;
- Servir tous les clients qui se présentent dans les agences du réseau GSM avec professionnalisme ;

### PRINCIPALES ACTIVITES :

- Accueillir, assister et conseiller avec la qualité requise toute la clientèle reçue (Fixe, Mobile, Internet et Mobile Money) ;
- Respecter et dérouler le discours client (de l'accueil à la prise de congé) ;
- Développer la vente des produits du réseau GSM (Mobile, FTTH, téléphone fixe, opérations de dépôt et retrait du réseau GSM, etc.) ;
- Veiller à l'atteinte des objectifs et des indicateurs qualité ;
- Effectuer des ventes en rebond en vue d'améliorer le taux d'atteinte des objectifs ;
- Veiller à l'identification exhaustive et correcte des clients ;
- Veiller à la propreté de l'environnement de travail et à la visibilité des produits ;
- Enregistrer toutes les commandes des clients dans les différents SI ;
- Confirmer avec le client les éléments de sa commande avant toute validation ;
- Eviter les anomalies d'enregistrements et livrer aux clients tous les équipements validés avec remise systématique de bordereau de livraison ;
- Réaliser les opérations de changement de SIM ;
- Effectuer des opérations d'encaissement ;

|                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                   |                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <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><b>Filiale de TALENTS PLUS AFRIQUE</b><br/><i>Label de G.R.H. en Afrique</i></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> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

- Réaliser les opérations d'encaissement sur l'ensemble des frais d'accès aux produits et services commercialisés ;
- Assurer une bonne tenue du stock ;
- Renseigner tous les contacts et réclamations traitées (verbales, écrites issues des registres de suggestions) dans les SI dédiés (KIBARU) ;
- Traiter les réclamations des clients conformément aux procédures mises en place ;
- Effectuer les paramétrages simples des terminaux et conseiller les clients sur l'utilisation du service auquel ils ont souscrit ;
- Aider au besoin les clients à mieux comprendre les offres par des démos après tout abonnement aux produits et services Fixe, Mobile, Internet et Mobile Money (téléchargement de l'application) ;
- Remonter les difficultés rencontrées à l'application des procédures et processus clients et proposer des pistes d'amélioration ;
- Participer aux actions commerciales internes, externes et terrain (exemple : journée tous vendeurs, etc.) organisées le réseau GSM ;
- Participer aux cadres de pilotage périodiques de l'activité (call, point matinal, briefing, etc. ...) ;
- Prendre en charge toute autre activité concourant à la bonne marche de l'entreprise demandée par la hiérarchie ;
- Rédiger les rapports journaliers de ventes et remonter les informations périodiquement ;
- Fournir les statistiques à la hiérarchie en vue de l'élaboration du tableau de bord ;

#### **PROFIL :**

- BAC +2/3, Technique et ou Commercial, Marketing, Gestion, Technico-commercial.

#### **EXPERIENCES PROFESSIONNELLES :**

- Connaissance des produits Fixe Mobile et Internet.

#### **COMPETENCES REQUISES :**

- Maîtriser les produits Fixe, Mobile, Internet et Mobile Money ;
- Savoir utiliser les applications dédiées ;
- Configuration pocket, box et terminaux ;
- Maîtriser les fondamentaux de la relation client ;
- Savoir lire et interpréter une facture client ;
- Avoir la notion qualité de service ;
- Être orienté client ;
- Avoir une capacité rédactionnelle, communicationnelle et une rigueur dans le travail ;
- Contact facile, écoute client, maîtrise de soi, empathie, respect des engagements vis-à-vis du client ;

|                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                   |                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <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> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

- Avoir un esprit d'initiative et un sens des responsabilités ;

### EXIGENCES DU POSTE :

- Excellente aisance verbale ;
- Adaptabilité ;
- Esprit d'équipe ;
- Esprit de synthèse ;
- Initiative et proactivité ;
- Se focaliser sur les résultats ;
- Centré sur le Client et le Marché ;
- Avoir la capacité à prendre de bonnes décisions dans des situations de stress important et continu ;

### Ce profil est-il le vôtre ?

Envoyez OBLIGATOIREMENT votre dossier par mail, en précisant en objet l'intitulé du poste : **TROIS (03) CONSEILLERS COMMERCIAUX (REF : ETT-o625R01CC)** 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 ETT 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.

Dates limite de dépôt : **Vendredi 13 Juin 2025**

Pour plus d'infos : 00 229 96 35 77 22/[www.talentsplusafrique.com](http://www.talentsplusafrique.com)