

Le cabinet **TALENTS PLUS CONSEILS** Bénin recrute pour le compte d'une structure spécialisée dans la location des véhicules :

## Un (o1) DIRECTEUR COMMERCIAL (H/F) (REF : TPC-0725Ro1DC)

**Lieu de travail** : Cotonou

### **Missions et Responsabilités**

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

- Elaborer et superviser la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise ;
- Diriger le pôle commercial de la société ;
- Préparer les plans Marketing ;
- Définir la politique marketing de l'entreprise ;
- Définir, animer et superviser la stratégie commerciale en vue de développer le réseau des stations-service et d'accroître les ventes ;
- Encadrer l'équipe de commerciaux, planifier l'activité des membres ;
- Fixer les objectifs commerciaux et les axes prioritaires des actions commerciales ;
- Fixer des objectifs de performance individuelle et collective ;
- Définir, suivre et analyser les budgets et les indicateurs de performance commerciale ;
- Analyser le marché, déterminer des cibles ;
- Analyser la concurrence et définir le positionnement des produits de la société ;
- Piloter la stratégie marketing à travers la conception, la coordination et l'évaluation ;
- Superviser la conception et la production des outils d'aide à la vente ;
- Mesurer ou faire mesurer l'efficacité et la rentabilité des actions marketing et d'en rendre compte à la Direction Générale ;
- Fédérer les équipes et générer de l'adhésion ainsi que de la motivation ;
- Identifier les besoins d'accompagnement individuels et collectifs ;
- Rédiger des comptes rendus et réaliser des tableaux de suivi de production.

### **Profil** :

- Être titulaire d'un Bac +5 en marketing, action commerciale ou diplôme connexe ;
- Disposer de 5 à 10 ans d'expérience professionnelle à un poste similaire ;
- Une expérience dans le secteur de la location des véhicules serait un atout ;
- Avoir une solide expérience dans le management d'équipe ;
- Avoir une excellente maîtrise des techniques commerciales ;
- Avoir une excellente maîtrise des outils et méthodologies marketing ;
- Avoir une excellente maîtrise des outils d'animation managériale ;
- Avoir une bonne maîtrise des logiciels bureautiques et de gestion (CRM) ;
- Savoir gérer les priorités et animer des équipes ;
- Avoir un esprit d'analyse et de synthèse ;
- Être force de proposition et avoir une vision stratégique ;

- Avoir le sens de la négociation et des aptitudes commerciales ;
- Apprécier le travail en équipe ;
- Être rigoureux et avoir la facilité à travailler sous la pression du résultat.

### **Ce profil est-il le vôtre ?**

Envoyez **OBLIGATOIREMENT** votre dossier par mail, en précisant en objet l'intitulé du poste : **Un (01) DIRECTEUR COMMERCIAL (H/F) (REF : TPC-0725R01DC)** à l'adresse : [recrutement@talentsplusafrique.com](mailto: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 ;*
- *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 : **13 Juillet 2025**

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