

 TALENTS Conseils Nous créons la passion et l'énergie	BEST HUMAN RESSOURCES CONSULTING AGENCY - WEST AFRICA - AFRICAN CORPORATE EXCELLENCE AWARDS 2016 CV MAGAZINE	TALENTS PLUS CONSEILS BENIN Filiale de TALENTS PLUS AFRIQUE Label de G.R.H. en Afrique	Solutions RH et SIRH 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
--	---	--	--

Le cabinet **TALENTS PLUS CONSEILS** Bénin recrute pour le compte d'une société industrielle et commerciale de fabrication de pavés, briques et bordures de trottoirs :

UN (01) DIRECTEUR COMMERCIAL (H/F) (REF : TPC-1125Ro3DC)

Missions et Responsabilités :

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

- Élaborer et mettre en œuvre la stratégie commerciale en accord avec la Direction Générale ;
- Développer et fidéliser un portefeuille clients composé de distributeurs, entreprises de construction et partenaires commerciaux ;
- Analyser les tendances du marché et la concurrence pour ajuster les offres commerciales et maximiser les ventes ;
- Piloter les actions commerciales et de marketing en collaboration avec les équipes internes ;
- Mettre en place des actions de prospection pour développer de nouveaux marchés ;
- Suivre la performance commerciale et établir des reportings réguliers auprès de la direction ;
- Définir et suivre les KPIs commerciaux : chiffre d'affaires, marge brute, taux de transformation, fidélisation client ;
- Recruter, former et encadrer une équipe commerciale en favorisant la montée en compétences et la culture du résultat ;
- Veiller à la conformité des pratiques commerciales et à l'application rigoureuse de la politique de l'entreprise.

Profil :

- Être titulaire d'un BAC+5 en marketing et action commerciale, gestion ou toutes autres disciplines similaires ;
- Avoir au moins 8 ans d'expérience en management commercial dont au moins 3 ans dans le secteur BTP, etc. ;
- Avoir une expérience en montages financiers et une maîtrise du processus complet d'appel d'offres ;
- Être capable d'anticiper les évolutions du marché et adapter la stratégie ;
- Avoir de solide compétence en négociation et en gestion d'équipe ;
- Avoir la capacité de garantir l'atteinte des objectifs dans un environnement exigeant ;
- Être dynamique, organisé et rigoureux dans le travail ;
- Avoir l'esprit d'équipe et faire preuve d'éthique professionnelle ;
- Être capable de travailler sous pression et dans un environnement multiculturel ;
- Avoir une maîtrise avancée des outils de gestion de la relation-client ;
- Avoir une bonne maîtrise des outils bureautiques (Word, Excel, PowerPoint, outlook).

NB. Les candidatures féminines sont fortement encouragées.

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-1125R03DC)** 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 ;*
- *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 : 16 Novembre 2025

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