

 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 au profit d'une entreprise spécialisée dans la distribution de solutions destinées aux professionnels du BTP et de l'électricité :

UN (01) TECHNICO COMMERCIAL SENIOR (H/F) (REF: TPC-0926R07TCS)

Missions et Responsabilités :

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

- Élaborer et exécuter un plan commercial spécifique aux câbles électriques et aux solutions d'étanchéité ;
- Prospecter activement sur le terrain à Cotonou et, selon les besoins, dans les autres départements à fort potentiel du Bénin ;
- Identifier les chantiers en cours et à venir, qualifier les décideurs et créer un pipeline d'opportunités fiable ;
- Développer un portefeuille B2B composé de grands comptes, entreprises BTP, installateurs, distributeurs et prescripteurs ;
- Présenter les caractéristiques techniques, les avantages produits et les bonnes applications selon le besoin du client ;
- Préparer les offres, devis et propositions commerciales en coordination avec les équipes internes ;
- Négocier prix, volumes, délais, conditions de paiement et accords de distribution tout en protégeant la marge ;
- Assurer les relances commerciales jusqu'à la commande, puis suivre la satisfaction du client ;
- Organiser des visites clients, démonstrations, présentations techniques et actions de promotion auprès des professionnels ;
- Suivre les prix du marché, la concurrence, les marques présentes, les besoins des chantiers et les nouvelles opportunités ;
- Tenir à jour le fichier de prospection, produire un reporting hebdomadaire et suivre les KPI commerciaux ;
- Contribuer à la politique de prix, aux promotions, aux prévisions de stock et au lancement de nouvelles références.

Profil :

- Être titulaire d'un Bac+3/5 en commerce, marketing, gestion, électrotechnique, génie électrique, génie civil ou formation équivalente ;
- Avoir 2 à 5 ans d'expérience professionnelle en développement commercial, idéalement dans le BTP, les matériaux de construction, l'électricité, les câbles, la quincaillerie technique ou l'étanchéité ;
- Avoir une expérience réussie de vente B2B avec objectifs chiffrés et responsabilité directe sur le chiffre d'affaires et la marge ;

- Avoir une expérience en négociation avec dirigeants, acheteurs, ingénieurs, chefs de chantier, distributeurs et grands comptes ;
- Avoir une bonne connaissance du marché de Cotonou et réseau professionnel déjà établi dans le BTP, l'électricité, la distribution ou l'immobilier est fortement souhaité ;
- Avoir la capacité à comprendre des produits techniques et à transformer leurs caractéristiques en arguments commerciaux simples et convaincants ;
- Avoir une forte culture terrain, de l'autonomie et de la discipline de prospection ; et une capacité à ouvrir des portes sans attendre des leads entrants ;
- Avoir un permis de conduire et être disponible pour des déplacements réguliers chez les clients et sur les chantiers est fortement souhaités ;
- Avoir une bonne maîtrise du français et de l'anglais ainsi que des langues locales constitue un atout ;
- Avoir un sens du résultat, un excellent sens relationnel, une crédibilité professionnelle et une capacité à travailler avec peu de supervision ;
- Avoir une bonne maîtrise des logiciels bureautiques (Word, Excel, PowerPoint, Access).

Ce profil est-il le vôtre ?

Envoyez **OBLIGATOIREMENT** votre dossier par mail, en précisant en objet l'intitulé du poste : **UN (01) TECHNICO COMMERCIAL SENIOR (H/F) (REF: TPC-0926R07TCS)** à 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.*

(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 : **07 Octobre 2026**.

Pour plus d'infos : 00 229 01 95 10 91 51/ www.talentsplusafrique.com