



08 BP 0876 Tri postal Cotonou Bénin  
Tél. : (+229) 0196741263-0196951383-0194421688  
e-mail : info@abmsbj.org - www.abmsbj.org  
f /association-béninoise-de-marketing-social/  
7344 (ligne verte : appel gratuit/préoccupations)

## APPEL A MANIFESTATION D'INTERET EXTERNE <sup>R</sup>

### TITRES :

1- Consultant s(e) Promoteurs des Ventes (07)

ZONES DE LA PRESTATION : Atacora, Donga, Borgou, Alibori, Atlantique, Littoral, Mono, Couffo, Ouémé, Plateau, Zou et Collines

2- Consultant (e) Superviseur Général (01)

ZONES DE LA PRESTATION Atacora, Donga, Borgou, Alibori, Atlantique, Littoral, Mono, Couffo, Ouémé, Plateau, Zou et Collines

3- Délégué (e)s médicaux (caes) (03)

ZONES DE LA PRESTATION : Atacora, Donga, Borgou, Alibori, Atlantique, Littoral, Mono, Couffo, Ouémé, Plateau, Zou et Collines

TYPE DE CONTRAT : Prestation de services

DUREE : Un (01) an renouvelable à partir de juillet 2025

### CONTEXTE

L'Association Béninoise pour le Marketing Social et la communication pour la santé (ABMS), est une ONG locale membre du réseau de l'ONG Internationale Population Services International (PSI). Dans une synergie de marketing sociale et de la communication pour un changement de comportement, l'ABMS met à la disposition des populations béninoises vulnérables et/ou à faible revenu, des produits et services de santé à prix subventionnés. Ces derniers sont offerts à travers des activités de communication interpersonnelle, mass média, mobilisation sociale, conseil et dépistage dans les domaines de la prévention du VIH/Sida, la prise en charge des IST, la prévention et le contrôle du paludisme, la promotion de la planification famille/santé de la reproduction, la survie de l'enfant, l'amélioration des conditions d'hygiène et d'assainissement de la population béninoise.

Dans le but d'assurer la promotion et distribution de ses produits de santé familiale dans le cadre d'un nouveau projet, l'ABMS recherche des candidats capables d'exécuter l'une des missions suivantes :

1- Consultant (e)s Promoteurs des Ventes (07)

Missions	Zone	Base	Nombre
Promoteur des Ventes : Zone1	Tokpa Gbogbanou+ 1 <sup>er</sup> au 4 <sup>e</sup> arrondissement Cotonou + Plateaux + Collines	Pobè	1
Promoteur des ventes : Zone 2	Tokpa Hangar+ 5 <sup>e</sup> , 6 <sup>e</sup> , 7 <sup>e</sup> et 8 <sup>e</sup> arrondissements de Cotonou + Ouémé	Cotonou	1
Promoteur des Ventes : Zone 3	Atlantique axe Abomey-Calavi jusqu'à Toffo + Zou	Abomey-Calavi	1

Promoteur des Ventes : Zone 4	Tokpa Adjégounlè +9è au 13 è arrondissement Cotonou + Atlantique Axe godomey et Ouidah, Kpomassè et Tori +Mono/Couffo	Cotonou	1
Promoteur des Ventes : Zone 5	Borgou	Parakou	1
Promoteur des Ventes : Zone 6	Alibori-Pehunco-Kérou, Kouandé	Kandi	1
Promoteur des Ventes : Zone 7	Atacora (sans les 2KP) - Donga	Natitingou	1

### MISSIONS SPECIFIQUES

Sur orientation du Consultant Superviseur Général, les Promoteurs des Ventes ont pour mission, chacun en ce qui le concerne de :

- Créer, suivre, décorer et géo-référencer les détaillants (points de vente),
- Assurer dans sa zone un taux de couverture des produits à plus de 80%
- Référencer les points de vente vers les grossistes et demi-grossistes pour leur réapprovisionnement ;
- Offrir des informations exactes sur les produits du marketing social sur les lieux de vente et à l'endroit du consommateur final ;
- Faire des animations et publicités sur les lieux de vente ;
- Veiller à la disponibilité permanente des produits au niveau des acteurs du circuit de distribution (grossistes, demi-grossistes et détaillants) ;
- Faire remonter les activités événementielles dans sa localité d'intervention ;
- Créer son portefeuille de clientèle dans sa zone d'intervention et pouvoir le gérer.

### APTITUDES SPECIFIQUES REQUISES

- Avoir une bonne connaissance du marché et du potentiel commercial de sa zone d'intervention ;
- Etre dynamique et disposer à travailler en équipe ;
- Disposer d'une aisance relationnelle
- Avoir une la capacité d'adaptation, d'écoute et d'introspection
- Être Organisé, motivé et engagé
- Être Résistant à la pression et au stress. Être rigoureux dans l'organisation du travail et savoir bien négocier ;
- Être une force de proposition, et de solution.
- Esprit axé sur les résultats, axé sur l'atteinte ou le dépassement des objectifs et la réalisation d'événements exceptionnels.
- Avoir une compréhension approfondie des ventes et du marketing
- Disposer d'un moyen de déplacement en bon état (moto) et maîtriser la conduite de tricycle ;
- Maîtriser au moins la langue locale parlée dans la zone d'intervention ;
- Résider dans la localité ;

A

P

ab

- Maîtriser l'utilisation des suites Microsoft en l'occurrence Word, Excel et PowerPoint (Elaboration des termes de référence, rapportage, présentation de tableau Excel, présentation PowerPoint).

### PROFIL RECHERCHE

Les candidat(e)s doivent posséder les qualifications, expériences et aptitudes suivantes :

- ✓ Avoir le niveau Terminal justifié par l'attestation de réussite au BAC ou les bulletins de note de la classe de terminale (critère éliminatoire) ;
- ✓ Avoir au moins deux (02) ans d'expérience en matière commerciale, vente et/ou distribution de produit ou suivi de réseau de distribution ;
- ✓ Avoir une formation complémentaire en communication, marketing, négociation, vente et distribution ou tout autres domaines pertinents serait un atout.

### 2- Consultant (e) Superviseur Général.e (01)

- Un Consultant Superviseur Général basé à Parakou et couvrant pour tous les départements (Atlantique, Littoral, Ouémé, Plateaux, Mono, Couffo, Zou, Collines, Borgou, Alibori, Atacora, Donga) ;

### MISSIONS SPECIFIQUES

En collaboration avec la coordonnatrice vente et distribution de l'ABMS, le Consultant Superviseur Général aura pour missions de :

- Assurer le suivi des stocks, la disponibilité des produits de marketing social de l'ABMS ;
- Assurer la promotion de tous les produits de marketing social de l'ABMS en mettant en œuvre des stratégies de communication pouvant induire le changement de comportement au niveau du réseau de distribution ;
- Développer des stratégies de communication et de promotion spécifiques pour l'atteinte des objectifs de distribution dans toutes les zones.
- Créer des Initiatives pour atteindre les objectifs assignés.
- Assurer et maintenir le service client.
- Assurer l'extension du circuit commercial du réseau de distribution de l'ABMS ;
- Assurer un taux de couverture des produits dans tout le Bénin à plus de 80% ;
- Être présent au quotidien sur le terrain pour un meilleur suivi ;
- Gérer efficacement toutes les zones qui lui sont assignées à travers la planification actions, l'analyse des données et l'intéressement de la clientèle ;
- Développer une étroite collaboration avec les radios partenaires et les ONG de sa zone commerciale ;
- Superviser les activités de toutes les zones d'intervention (suivre, encadrer, animer et dynamiser l'équipe de vente sous sa supervision, appuyer la mise en œuvre de toutes les activités de promotion) ;
- Assurer la qualité des activités de l'équipe des promoteurs de vente ;
- Etablir une boucle de rétroaction avec l'administration en soumettant des rapports sur les activités et les résultats, tels que les rapports mensuels, les plans de travail hebdomadaires, et les analyses mensuelles et annuelles du circuit commercial ;

- Remplir régulièrement les outils de gestion par zone pour assurer la continuité et la progression ;
- Faire le suivi des ventes et s'assurer de l'atteinte des objectifs de vente dans toutes les zones ;
- Assurer l'évaluation de la performance clientèle et actualiser régulièrement leur liste ;
- Assurer la veille informationnelle et faire des propositions d'amélioration du système de distribution de l'ABMS.

### **APTITUDES SPECIFIQUES REQUISES**

- Être un penseur stratégique avec la capacité d'identifier les opportunités, d'élaborer et écrire des plans d'action et de les exécuter.
- Pouvoir élaborer, des rapports et autres documents techniques ;
- Disposer d'une aisance relationnelle
- Avoir une la capacité d'adaptation, d'écoute et d'introspection
- Être Organisé, motivé et engagé
- Être Résistant à la pression et au stress.
- Être rigoureux dans l'organisation du travail et savoir bien négocier ;
- Avoir déjà exercé ou résidé dans les départements choisis ;
- Avoir une bonne connaissance du marché et du potentiel commercial de sa zone d'intervention ;
- Etre dynamique et savoir diriger une équipe ;
- Avoir une Expérience avérée de réussite en matière de croissance de l'entreprise, d'acquisition de clients et de revenus.
- Avoir une meilleure compréhension approfondie des ventes et du marketing
- Avoir de solides compétences en matière de réseautage et d'établissement de relations, avec la capacité d'établir et de maintenir des relations avec les clients clés et les intervenants de l'industrie.
- Avoir d'Excellentes compétences en communication, en présentation et en négociation.
- Avoir un Esprit axé sur les résultats, axé sur l'atteinte ou le dépassement des objectifs et la réalisation d'événements exceptionnels.
- Être rigoureux dans l'organisation du travail et savoir bien négocier ;
- Être doté de l'esprit de créativité, d'innovation, d'anticipation ;
- Pouvoir prendre des initiatives et avoir un bon niveau d'expression écrite et orale ;
- Maîtriser les langues de communication majeures de ces départements ;
- Maitriser l'outil informatique (Word, Excel, Powerpoint).

### **PROFIL RECHERCHE**

Les candidat(e)s doivent posséder les qualifications, expériences et aptitudes suivantes :

- Avoir le niveau Bac +2 en marketing et gestion commerciale ou tout autre domaine équivalent délivré ou reconnu par l'état béninois ou une école publique de formation (critère éliminatoire) ;
- Avoir au moins deux ans d'expériences en matière commerciale, vente et/ou distribution de produit ou suivi de réseau de distribution ;
- Avoir une bonne expérience en matière de distribution des produits de santé.

### 3- Délégué médical (03)

MISSIONS	Zone	Base	Nombre
Délégué médical : Prestation N° 1	Borgou-Alibori-Atacora- Donga	Parakou	1
Délégué médical : Prestation N° 2	Atlantique-Mono-Couffo- Zou-Collines	Abomey- Calavi	1
Délégué médical : Prestation N° 3	Littoral- Ouémé-Plateau	Cotonou	1

#### MISSIONS SPECIFIQUES

En collaboration avec la coordonnatrice vente et distribution, le ou la Collaborateur (trice) externe délégué (e) médical (e) aura pour missions de :

- Assurer la disponibilité des produits de marketing social de l'ABMS dans le réseau pharmaceutique et celui des cliniques partenaires et centres de santé publics ;
- Assurer le suivi des stocks et la promotion de tous les produits et services de marketing social de l'ABMS en mettant en œuvre des stratégies de communication pouvant induire le changement de comportement du prestataire ;
- Gérer efficacement le territoire géographique qui lui est assigné à travers la planification, l'analyse du territoire, la segmentation et le ciblage tout en adhérant au calendrier pour assurer une couverture appropriée des prestataires et pharmacies ;
- Utiliser les techniques de communication pour un changement de comportement des prestataires/pharmaciens en vue d'identifier leurs besoins ;
- Offrir des informations exactes sur les produits et les services ;
- Remplir régulièrement les outils de gestion du territoire, y compris les notes prises lors des visites, pour chaque prestataire pour assurer la continuité et la progression ;
- Etablir une boucle de rétroaction avec l'administration en soumettant des rapports sur les activités et les résultats, tels que les rapports mensuels sur les visites, les plans de travail hebdomadaires, et les analyses mensuelles et annuelles du territoire ;
- Mener une évaluation continue des prestataires/pharmaciens situés dans le territoire géographique (en vue d'un nouveau recrutement éventuel).

#### APTITUDES SPECIFIQUES REQUISES

- Avoir la capacité de travailler avec un minimum de supervision ;
- Etre capable de travailler en équipe dans un environnement multiculturel et pluridisciplinaire ;
- Etre rigoureux dans l'organisation du travail et savoir bien négocier ;
- Avoir une bonne maîtrise de la structuration socioculturelle et des grands axes routiers des départements sus cités ;
- Pouvoir persuader et influencer sans être nécessairement pourvu d'autorité ;
- Etre doté de l'esprit de créativité, d'innovation, d'anticipation ;
- Disposer d'une aisance relationnelle
- Avoir une capacité d'adaptation, d'écoute et d'introspection
- Être Organisé, motivé et engagé

- Être Résistant à la pression et au stress. Être rigoureux dans l'organisation du travail et savoir bien négocier ;
- Avoir une bonne connaissance du marché et du potentiel commercial de sa zone d'intervention ;
- Avoir d'Excellentes compétences en communication, en présentation et en négociation.
- Avoir un Esprit axé sur les résultats, axé sur l'atteinte ou le dépassement des objectifs et la réalisation d'événements exceptionnels.
- Avoir de solides compétences en matière de réseautage et d'établissement de relations, avec la capacité d'établir et de maintenir des relations avec les clients clés et les partenaires cliniques et pharmaceutiques.
- Pouvoir prendre des initiatives et avoir un bon niveau d'expression écrite et orale ;
- Avoir le sens d'analyse et de synthèse ;
- Etre orienté résultats.

### **PROFIL RECHERCHE**

Les candidat(e)s doivent posséder les qualifications, expériences et aptitudes suivantes :

- Avoir le niveau Bac +2 en sciences de la santé ou en marketing et gestion commerciale délivré ou reconnu par l'Etat béninois ou une école publique de formation avec un certificat professionnel de Délégué Médical (critère éliminatoire) ;
- Avoir deux (02) ans d'expériences au moins dans des projets ou programmes de santé et dans les activités de promotion de produits de santé ;
  - ✓ Avoir une expérience préalable dans la vente de produits pharmaceutiques et dans le marketing, ou dans les interactions avec les prestataires et le changement de comportement du prestataire ;
  - ✓ Avoir de l'expérience dans l'élaboration et la gestion des budgets programmatiques ;
  - ✓ Posséder d'excellentes aptitudes en matière de communication, de relation interpersonnelle et d'organisation ;
  - ✓ Pouvoir élaborer et écrire des plans d'actions, des rapports et autres documents techniques ;
  - ✓ Avoir une bonne connaissance de l'organisation du système sanitaire et des entités territoriales du Bénin et particulièrement de la zone choisie ;
  - ✓ Avoir une bonne connaissance du logiciel Excel pour la collecte et l'analyse de données ;
  - ✓ Maîtriser les logiciels Word, PowerPoint, Outlook ;
  - ✓ Posséder un permis de conduire et un moyen de transport personnel avec climatisation et en bon état ;
  - ✓ Avoir déjà exercé ou résidé dans les départements choisis
  - ✓ Maîtriser les langues de communication majeures de ces départements.

### **DEPOT DE DOSSIERS**

Le dossier de candidature devra comporter les pièces suivantes :

- Une lettre de manifestation d'intérêt précisant le titre de la prestation adressée au Directeur Exécutif, les contacts téléphonique et électronique du soumissionnaire, les nom et prénoms, les expériences et acquis liés à la présente mission ;
- Un Curriculum Vitae détaillé précisant les diplômes (année et lieu d'obtention), la durée (mois et années) et les expériences pertinentes, les adresses mail et contacts d'au moins trois personnes de référence ;
- Une attestation de résidence ;
- Les copies des diplômes et attestations ou certificats de travail ;
- Une copie de la carte CIP, de la carte d'identité biométrique ou du passeport ;
- Une copie du questionnaire de déclaration de conflits d'intérêt dûment remplie et signée (critère éliminatoire).

Les candidat(e)s remplissant les conditions requises sont invité(e)s à soumettre, au plus tard le ..... 23 mars 2025....., leur dossier de candidature avec toutes les pièces jointes obligatoirement en un seul fichier PDF nommé **DOSSIER NOM\_PRENOM** via l'adresse mail : [recrutement@abmsbj.org](mailto:recrutement@abmsbj.org) avec en objet strictement écrit : 'MANIFESTATION D'INTERET\_ (METTRE LE TITRE DE LA PRESTATION)

Exemple : MANIFESTATION D'INTERET\_ CONSULTANT PROMOTEUR DES VENTES ZONE N°..... (Préciser le numéro de la zone)".

NB :

- ❖ *Tout dossier incomplet ou ne respectant pas le délai et le format indiqué ne sera pas étudié ;*
- ❖ *ABMS/PSI Bénin se réserve le droit d'annuler ce processus de recrutement ou de ne pas y donner suite ;*
- ❖ *Seul(e)s les candidat(e)s présélectionné(e)s seront contactés pour la suite du processus ;*
- ❖ *Les procédures d'acquisition des talents de l'ABMS/PSI reflètent notre engagement à protéger les droits et la dignité de toute personne notamment les enfants et les adultes vulnérables contre les abus et l'exploitation.*
- ❖ *ABMS/PSI est un environnement genre sensible et respectueux de l'égalité de chances sur une base compétitive.*

Pour toute information complémentaire, veuillez contacter le 01 96 74 12 63, 01 96 95 13 83 ou le 01 94 42 16 88 ou le site web de l'ABMS : [www.abmsbj.org](http://www.abmsbj.org) et sa page facebook <https://web.facebook.com/abms.bj>

Fait à Cotonou, le... 06/03/2025...



**Emery NKURUNZIZA**  
Directeur Exécutif

**QUESTIONNAIRE DE DECLARATION DE CONFLITS D'INTERET**

1. Avez-vous des membres de votre famille ou des proches parents employés par PSI dans l'un de ses sites nationaux ou internationaux ?

- Oui/Non (Si oui, veuillez préciser le nom, la relation, le bureau pays)

2. Êtes-vous un employé actuel ou ancien de l'un des partenaires ou donateurs actuels de PSI/ABMS au cours des deux dernières années ? USAID, PAYS-BAS, WHP, UNITAID

- Oui/Non (Si oui, veuillez préciser l'entité, le rôle, les dates)

3. Êtes-vous au courant d'une implication passée ou potentielle de votre part ou de l'un de vos proches ou de votre réseau proche qui pourrait être interprétée comme un conflit d'intérêts possible ou réel ou une loyauté conflictuelle de votre part avec PSI/ABMS ?

- Oui/Non (Si oui, veuillez préciser Nom/Position/Relation/Entité)

4. Avez-vous été référé par quelqu'un qui est actuellement consultant ou employé de PSI/ABMS ?

- Oui/Non (Si oui, veuillez préciser Nom/Poste/Relation)

Date .....

Nom & prénoms.....

Signature