

OFFRE D'EMPLOI

COMMERCIAL B2C

Situation du poste :

Rattachement hiérarchique (N+1) : Directeur Commercial et Marketing

Rattachement fonctionnel : Tout le personnel

Lieu d'affectation : Cotonou (avec quelques déplacements possibles à l'intérieur du pays)

Type de contrat : CDD

Compétences requises

Diplôme, Qualifications et Expérience

- BTS/DUT en Commerce, Vente, Négociation ou Licence Professionnelle en Marketing/Action Commerciale
- Minimum 2 ans à un poste similaire

Connaissances & Savoir-faire

- Maîtrise des techniques de vente, de négociation et de fidélisation
- Bonne connaissance des produits et du marché
- Maîtrise des outils bureautiques (Word, Excel, CRM)

Savoir-être

- Dynamique, réactif et motivé à atteindre vos objectifs
- Autonome, rigoureux et organisé
- Aisance relationnelle, force de persuasion, sens du service
- Courtois, disponible et à l'écoute

Missions :

Votre mission principale consiste à développer et animer un portefeuille client en vue d'assurer l'accroissement du chiffre d'affaires global de l'entreprise.

Activités du poste :

Relation Client

- Garantir une relation client de haute qualité en assurant la satisfaction des clients
- Superviser le traitement des demandes et réclamations clients ainsi que le suivi du service après-vente
- Mettre en place des actions de fidélisation et développer les opportunités de ventes additionnelles
- Gérer les litiges commerciaux en privilégiant une résolution amiable et efficace

Animation rayon

- Garantir la propreté, l'attractivité et la bonne tenue des rayons dans le respect de la charte merchandising
- Optimiser la présentation et la mise en avant des produits afin de favoriser leur visibilité et leur commercialisation
- Proposer et mettre en œuvre des animations commerciales pour dynamiser les ventes et favoriser l'écoulement des produits

Animation portefeuille client

- Développer un portefeuille de nouveaux clients à travers un plan de prospection terrain
- Animer et développer un réseau de professionnels du BTP : artisans, architectes et autres acteurs du secteur
- Assurer le suivi et la relance des clients afin de développer la relation commerciale et réactiver les clients inactifs
- Garantir la mise à jour et la fiabilité de la base de données clients

Suivi de l'activité et veille

- Assurer une veille concurrentielle et sectorielle régulière afin d'identifier les évolutions et opportunités du marché
- Produire des reportings d'activités réguliers
- S'informer et se former sur l'actualité du secteur
- Développer en continu sa connaissance des produits, articles et différentes familles commercialisées afin de renforcer son expertise et la qualité du conseil client

Comment postuler ?

Les candidat(e)s intéressé(e)s sont prié(e)s de constituer un dossier comprenant les pièces suivantes :

- 1) Une lettre de motivation adressée au Directeur Général BATIMAT BENIN, précisant les motivations et la vision du candidat pour le poste
- 2) Un curriculum vitae (CV) détaillé et actualisé, précisant notamment les expériences pertinentes et les réalisations majeures
- 3) Les copies certifiées conformes des diplômes et attestations de formation
- 4) Les copies des certificats ou attestations de travail des emplois antérieurs

Envoyez votre dossier de candidature à : recrutement.cotonou@groupebatimat.com

Objet du mail : Candidature - Commercial B2C - Votre Nom

Date limite : vendredi 25 septembre 2026