



## RECRUTEMENT D'UN(E) RESPONSABLE COMMERCIAL(E)

**LE COURSIER SARL**, est une société autorisée par l'Autorité de Régulation des Communications Electronique et de la Poste (ARCEP BENIN) pour l'exploitation des services postaux non réservés par décision N° 2018- 147/ARCEP/PT/SE/DFC/DMP/DAJRC/DRPGU du 28 juin 2018. Nous sommes spécialisés dans la livraison express et déployons notre service de messagerie pour des livraisons de plis (factures, courriers et autres documents administratifs) et petits colis au cœur de Cotonou et à l'intérieur de tout le pays.

Pour supporter le plan de croissance de notre entreprise, nous recrutons un **Responsable Commercial**.

### MISSIONS :

En lien direct avec notre Directeur Général, vous rejoignez notre équipe à un moment clef de notre histoire et portez la stratégie de croissance de notre entreprise. En vous appuyant sur nos atouts, vous relevez deux challenges : **développement du chiffre d'affaires** et **conquête de nouveaux comptes stratégiques ciblés**.

Vous élaborez et conduisez une stratégie commerciale innovante. Pour structurer votre démarche, vous identifiez les axes privilégiés de développement et les cibles stratégiques à adresser prioritairement.

Vous jouez un rôle moteur sur le plan commercial en vous impliquant fortement auprès des clients clés et sur les affaires importantes.

Vous pilotez l'activité au travers d'indicateurs de performance que vous mettez en place.

Vous veillez à la performance globale de vos activités. Vous participez aux réflexions sur le positionnement de l'entreprise vis-à-vis du marché et orientez la stratégie en apportant une vision novatrice.

### **Plus spécifiquement vous :**

- *Participez à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise, déterminez l'orientation stratégique, le plan d'action commerciale, les objectifs et les priorités*
- *êtes chargé de la prospection des nouveaux clients*
- *êtes chargé de l'analyse des résultats généraux des ventes, de l'élaboration des actions de développement et d'ajustement des offres de l'entreprise*
- *travaillez pour la fidélisation de la clientèle*
- *êtes chargé de l'Animation, la formation, dirigez et accompagner l'équipe commerciale*



## Profil Recherché :

Avoir au moins un BAC+4/5 obtenu de préférence dans une Ecole de Commerce, et justifiez d'une expérience réussie sur des fonctions de développement commercial et de management en B2B et B2C dans la vente de services (l'expérience dans une Société de transport de colis et colis serait un atout).

Compte-tenu de l'enjeu du poste, nous recherchons un candidat à très fort potentiel, à la fois excellent négociateur, organisateur et gestionnaire.

## Qualités

- Aisance relationnelle ;
- Autorité naturelle pour fédérer son équipe, la stimuler ;
- Adaptabilité à des interlocuteurs, des environnements et des horaires divers ;
- Organisation pour coordonner son activité et celle de son équipe ;
- Rigueur et méthodologie pour mettre en place et suivre sa politique commerciale ;
- Sens de l'argumentation pour négocier des contrats de vente ;
- Grande résistance à la pression pour supporter les challenges à relever.

Type de contrat : CDI

## Dossier de candidature :

- Une lettre de motivation adressée au Directeur Général
- Un Curriculum Vitae portant votre Photo
- Copie de votre carte d'Identité
- Copie de votre acte de naissance
- Copie des Diplômes et attestations

Dépôt des candidatures : le dossier de candidature est à envoyer uniquement par email à l'adresse [recrutement@lecoursier.bj](mailto:recrutement@lecoursier.bj)

Délai de dépôt : **14 Septembre 2020 à 18h30**

*Merci pour votre intérêt !*