

AVIS DE RECRUTEMENT

Le **Cabinet CERCLE DES COMPETENCES (CDC Sarl)**, cabinet de recrutement, de formation et d'intérim recrute pour le compte d'une structure de la place **un(e) Responsable Commercial (e)**.

Poste : Responsable Commercial (H/F)

MISSIONS :

Sous la responsabilité de la Direction Générale, le/la Responsable Commercial(e) a pour mission de développer le portefeuille clients, de négocier et de conclure des affaires en élaborant et en pilotant la stratégie de vente, de fidéliser les clients dans le respect des objectifs de chiffre d'affaires et de la politique commerciale de l'entreprise. Il/ elle est chargé (e) de représenter la société auprès de sa clientèle, de maintenir une veille concurrentielle active et de contribuer à l'amélioration continue de l'offre commerciale. Il/elle exerce ses fonctions avec autonomie et leadership, en veillant à la satisfaction client et à la rentabilité des ventes.

Activités :

1. Prospection et développement commercial :

- Identifier et qualifier de nouveaux prospects sur le marché assigné
- Élaborer un plan de prospection adapté à son secteur (téléphone, réseaux sociaux, visites)
- Convertir les leads en opportunités commerciales concrètes

2. Gestion du portefeuille clients :

- Analyser les besoins des clients existants et proposer des solutions adaptées
- Développer le chiffre d'affaires sur le portefeuille assigné
- Négocier les contrats et conditions commerciales

3. Suivi des affaires et relation client :

- Préparer et présenter les offres commerciales et devis
- Assurer un suivi rigoureux du cycle de vente
- Maintenir une relation de confiance avec les clients clés

4. Veille concurrentielle :

- Surveiller l'évolution du marché et les actions des concurrents
- Remonter les informations terrain à la direction commerciale

MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES, INTERIM, RECRUTEMENT, FORMATION

- Adapter sa stratégie commerciale en conséquence

5. Reporting et analyse :

- Rendre compte régulièrement de son activité et des résultats
- Analyser les performances et identifier les axes d'amélioration
- Participer aux réunions commerciales et contribuer aux décisions stratégiques

6. Collaboration interne :

- Travailler en étroite collaboration avec le marketing et le support client
- Transmettre les retours clients aux services concernés
- Partager les bonnes pratiques avec l'équipe commerciale

PROFIL REQUIS :

- Être titulaire d'un diplôme de niveau Bac+5 en Commerce, Marketing ou équivalent.
- Justifier d'une expérience d'au moins 5 ans sur un poste similaire.
- Maîtriser parfaitement les techniques de vente complexe et de négociation.
- Posséder une connaissance approfondie du secteur d'activité et de sa clientèle.
- Savoir utiliser un CRM et maîtriser les outils de bureautique.
- Respecter strictement les objectifs commerciaux et la stratégie de l'entreprise.
- Faire preuve d'autonomie, de leadership et avoir un excellent relationnel.

Dossier de candidature

Les candidats intéressés devront soumettre un dossier de candidature en langue française, comprenant :

- Lettre de motivation ;
- CV détaillé ;
- Copie des diplômes et attestations ;
- Références professionnelles ;
- Casier judiciaire datant de 3 mois ;
- Période de disponibilité.

Délai et lieu de dépôt des dossiers

Les dossiers de candidature doivent être envoyés au mail secretariat@lecercledescompetences.com pendant la période allant du **jeudi 05 au vendredi 13 Février 2026 à 17h 00.**

Pour tous renseignements complémentaires, veuillez contacter : **(229) 01 - 65 - 40 - 95 - 70**

NB : Seuls les candidats présélectionnés seront contactés par téléphone et mail.

Cette offre peut être consultée sur notre site : www.cdcrafrique.com

MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES, INTERIM, RECRUTEMENT, FORMATION