

RECRUTEMENT D'UN RESPONSABLE GRANDES ENTREPRISES (CLIENTS DIRECTS)

Description de l'annonce :

CIMBENIN recrute un Responsable Grandes Entreprises (Clients directs) pour assurer la gestion, le développement et la fidélisation d'un portefeuille de clients stratégiques, notamment dans les secteurs du BTP, de l'immobilier, de l'industrie, des administrations publiques et des organisations internationales.

Missions principales

Le titulaire du poste sera chargé de :

- Définir et piloter le budget annuel des ventes ;
- Définir la stratégie marketing, communication et recouvrement du segment Grandes Entreprises ;
- Élaborer et mettre en œuvre le plan d'action commercial ;
- Développer et fidéliser un portefeuille de comptes stratégiques ;
- Identifier et convertir de nouvelles opportunités commerciales ;
- Promouvoir les produits et solutions de CIMBENIN ;
- Établir et maintenir des relations avec les décideurs et prescripteurs ;
- Comprendre les besoins des clients et proposer des solutions adaptées ;
- Préparer les offres commerciales et conduire les négociations ;
- Veiller au respect des engagements contractuels ;
- Assurer l'interface entre les clients et les services internes ;
- Garantir le traitement efficace des commandes et le respect des délais de livraison ;
- Coordonner le traitement des réclamations clients ;
- Suivre les encours, les délais de paiement et les conditions de crédit ;
- Participer activement au recouvrement des créances ;
- Assurer une veille sur le marché, les prix, les projets structurants et le secteur du BTP ;

- Produire des études et analyses permettant d'orienter les décisions commerciales ;
- Suivre les indicateurs de performance et produire les rapports d'activités ;
- Participer aux réunions commerciales et proposer des actions d'amélioration continue ;
- Veiller au respect des politiques de santé, sécurité, environnement, éthique et conformité de CIMBENIN.

Profil recherché

- Être âgé de 30 ans au plus au 31 décembre 2026 ;
- Être titulaire d'un Bac+3 en Commerce, Management, Gestion ou domaine équivalent ;
- Justifier d'au moins 3 ans d'expérience réussie dans la vente B2B ou la gestion de comptes stratégiques ;
- Justifier d'une expérience dans le digital ;
- Une expérience dans le secteur du ciment, des matériaux de construction, du BTP, de l'industrie ou des biens industriels constitue un avantage déterminant.

Compétences techniques

- Maîtrise du Key Account Management ;
- Maîtrise de la négociation commerciale complexe ;
- Bonne capacité d'analyse financière des clients ;
- Maîtrise de la planification commerciale ;
- Maîtrise des outils CRM ;
- Bonne maîtrise de Microsoft Office, notamment Excel et PowerPoint.

Compétences linguistiques

- Maîtrise du français et de l'anglais, à l'écrit comme à l'oral.

Qualités recherchées

Le candidat devra faire preuve de :

- Leadership ;

- Forte orientation résultats et performance ;
- Excellentes aptitudes en négociation ;
- Excellent relationnel ;
- Orientation client ;
- Autonomie et sens des responsabilités ;
- Esprit d'équipe et capacité à collaborer avec différents services ;
- Rigueur et organisation ;
- Esprit d'analyse et de synthèse ;
- Intégrité et confidentialité ;
- Capacité à travailler sous pression.

Lieu de travail

Siège de CIMBENIN, avec des déplacements fréquents sur l'ensemble du territoire national.

Dossier de candidature

Le dossier doit comprendre :

- Une lettre de motivation ;
- Un curriculum vitae détaillé ;
- Les copies légalisées des diplômes obtenus ;
- Les copies légalisées des preuves d'expériences professionnelles.

Dépôt des candidatures

Les dossiers sont à envoyer par e-mail à :

rh.cimbenin@hcafrica.com

Objet du courriel : Candidature au poste de Responsable Grandes Entreprises (Clients directs)

Date limite : mercredi 26 août 2026 à 16h00.

NB : Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.