



**AVIS D'APPEL A CANDIDATURE EXTERNE POUR LE RECRUTEMENT
DE SIX (06) COMMERCIAUX (H/F)**

Localité : Brasserie BB Lomé

Date de publication : 17/04/2024

Date de clôture : 22/04/2024 à 16H00

I. CONTEXTE

En vue de renforcer l'équipe de la Direction Commerciale et Marketing, la Direction Générale va procéder à l'externe à la sélection de candidats intéressés par le poste de Commercial.e

II- MISSION DU POSTE DE COMMERCIAL.E

Assurer la vente et la disponibilité de l'ensemble de nos gammes de produits dans les points de ventes de détail de la zone qui lui sera attribuée, dans le strict respect de la politique commerciale mise en place par la Direction Commerciale et Marketing en visant la satisfaction client et en véhiculant l'image et les valeurs de BB Lomé.

III- TACHES PRINCIPALES

DOMAINES D'ACTIVITES	TACHES PRINCIPALES
Réalisation des objectifs de ventes versus plans de routes	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Assister et participer activement aux briefs pour la communication des objectifs de ventes ➤ Préparer la veille (J-1), les matériels et documents administratifs (Book de ventes, objectif par client, suivi des POS...) utilisés pour l'accomplissement des activités au jour J ➤ Procéder activement aux visites clients et prise de commandes ➤ S'assurer de la réalisation des livraisons conformément aux commandes des clients et dans les délais impartis, en collaboration avec le distributeur en charge ➤ Synthétiser les commandes prélevées et les transmettre à son distributeur pour la livraison à J+1 ➤ Visiter obligatoirement l'ensemble des clients sur les tournées ➤ Assurer la veille concurrentielle et informer la hiérarchie de l'arrivée sur le marché de tous nouveaux produits ➤ Mettre à jour continuellement le mapping (cartographie des zones clients) et le listing clients (liste des clients) suivant l'évolution des ventes et du nombre de clients par secteur ➤ Appliquer efficacement les techniques de vente pour de meilleurs résultats et dans l'optique d'améliorer les objectifs initiaux ➤ Préparer et présenter le débriefing des activités en confrontant les résultats obtenus et les objectifs fixés ➤ Proposer des actions commerciales à mettre en œuvre pour un développement en termes de volumes de ventes, de distribution et de rentabilité
Gestion d'un portefeuille clients	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Faire le suivi de son portefeuille clients en s'assurant de sa fiabilité (tenue à jour de l'historique de paiements, profil client) ➤ Fidéliser son client en assurant une prestation commerciale de qualité via son professionnalisme, sa réactivité (traitement à temps des réclamations clients), la communication (feedbacks)

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Effectuer des prospections pour détecter des clients potentiels dans son secteur
Garant de l'application des standards de BB Lomé au niveau de l'équipe et des clients	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Appliquer strictement les standards communiqués ➤ Participer aux animations sur les standards sécurité et qualité. ➤ Garantir l'application des standards au niveau des clients de la BB Lomé, suivre ainsi que vérifier l'application de ces derniers et sensibiliser continuellement les clients sur l'importance du respect de ces standards, en cas de difficultés, être un facilitateur dans l'application ➤ Evaluer les clients par rapport au respect des standards fixés et remonter les résultats à la hiérarchie et aux concernés pour éléments de prise de décision et d'actions ➤ Proposer des améliorations sur les standards existants en fonction de l'évolution réelle du marché et via des remontées d'informations fiables et feedbacks
Organisation	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Faire preuve d'exemplarité et de professionnalisme au niveau des clients et autres relations extérieures dans le cadre de son travail, pour véhiculer les valeurs et l'image de la BB Lomé. ➤ Etre un acteur actif dans la mise en place des actions préventives et correctives adéquates. Faire preuve de partage de bonnes pratiques. ➤ S'entraîner dans l'application des techniques de vente pour progresser et ainsi améliorer la performance individuelle. ➤ Remonter à temps les informations pour permettre de suivre le pilotage et l'orientation vers l'atteinte des objectifs quantitatifs et qualitatifs.

IV- PROFIL EXIGÉ PAR L'EMPLOI

Niveau ou Diplôme	BAC+3 au moins
Formation professionnelle	Action commerciale et force de vente / Commerce / Marketing
Expérience indispensable	Deux (02) an minimum
Compétences spécifiques	Permis catégorie B
Connaissances particulières	Management - Marketing – Informatique (Pack-Office)
Qualités requises	Créativité, dynamisme, capacité d'organisation et d'anticipation, capacité à travailler sous pression, honnêteté, Intégrité, Discipline, Rigueur, Curiosité

II. DOSSIER DE CANDIDATURE

Les dossiers de candidature doivent comprendre :

- Une lettre de motivation adressée au Directeur Général de BB Lomé S.A ;
- Un CV à jour et concis accompagné des copies des diplômes mentionnés dans le CV.

III. METHODE DE SELECTION

La sélection du Commercial.e se déroulera en quatre (04) étapes :

- **1^{ère} Etape** : Sélection sur dossier ;
- **2^{ème} Etape** : Epreuves écrites
- **3^{ème} Etape** : Entretien avec les candidats ;
- **4^{ème} Etape** : Décision du jury de recrutement.

Les dossiers de candidature doivent porter clairement la mention « **Candidature au poste de Commercial.e** » et déposés sous pli fermé au standard de BB Lomé S.A (Site Kara ou Site de Lomé)

BB Lomé S.A.

PK 10, Route nationale N°1- B.P. 896 Lomé Togo

Tél: +228 22 25 16 84 / 85

Cordiales salutations à tous.

Fait à Lomé le 15/04/2024

Thierry FERAUD

Directeur Général

