

MISSIONS PRINCIPALES DU POSTE

Sous la supervision du Directeur Succursale, le Responsable Commercial (H/F) a pour missions de développer les ventes de véhicules neufs (Jetour, Soueast, JMC), d'accroître le chiffre d'affaires et la part de marché de l'entreprise, de développer et fidéliser le portefeuille clients, d'assurer la promotion et la visibilité des produits sur le marché, de veiller à la qualité des prestations commerciales et à la satisfaction client, d'organiser et coordonner les activités commerciales du service, et de contribuer au positionnement stratégique de l'entreprise dans le secteur automobile.

ACTIVITES DU POSTE

Politique commerciale et développement

- Elaborer la stratégie de développement commercial, déterminer et organiser un plan d'action y afférent en fonction des objectifs de rentabilité économique escomptés.
- Assurer une veille pour anticiper et identifier les tendances, les besoins des consommateurs et les marchés potentiels.
- Planifier et développer un type de vente (également en e-commerce) pour les activités commerciales.
- Mettre en place des outils de suivi et de reporting

Développement et contrôle de la qualité

- Déployer des actions pour accroître le chiffre d'affaires
- Veiller à la qualité des prestations et à la satisfaction client.
- Fixer les objectifs de l'équipe commerciale
- Développer le portefeuille clients
- Renforcer l'image de marque de l'entreprise
- Organiser des campagnes promotionnelles
- Assurer une veille concurrentielle

Organisation et administration

- Organiser et coordonner les activités commerciales
- Participer au lancement de nouveaux modèles
- Développer des stratégies de relance commerciale
- Superviser les supports de communication
- Assurer la disponibilité des produits

Travail d'information et de relations publiques

- Développer un partenariat avec les clients/prospects importants et les fournisseurs.
- Gérer les réclamations et litiges
- Entretenir de bonnes relations commerciales avec la clientèle.
- Finaliser, et participer le cas échéant, à la négociation des accords commerciaux.

PROFIL

- Disposer d'un diplôme de niveau Bac +5 (Master) en Commerce, Marketing, Gestion ou Management
- Disposer d'une expérience d'au moins cinq (05) ans à un poste similaire
- Expérience confirmée dans le secteur automobile (vente de véhicules neufs de préférence)
- Expérience en management d'équipe commerciale
- Bonne maîtrise du marché local et sous-régional

COMPETENCES

- Maîtrise des techniques de vente et de négociation
- Capacité à élaborer et piloter une stratégie commerciale
- Bonne maîtrise des outils informatiques (Excel, CRM, reporting)
- Compétences en marketing opérationnel et digital
- Capacité d'analyse des performances (KPI)
- Bonne connaissance des marques Jetour, Soueast et JMC

DOSSIER DE CANDIDATURE

- **Curriculum Vitae en version PDF**
- **Diplômes en version PDF**
- **Attestations de travail en version PDF**
- Adresse mail : recrutement@conseils-reunis-togo.com
- Objet du mail : **Responsable Commercial CA Benin 2026**
- Date limite : **26 Avril 2026 à 18 h 00**

NB : Seuls des dossiers de candidature conformes seront traités.