

 TALENTS Conseils Nous créons la passion et l'énergie	BEST HUMAN RESSOURCES CONSULTING AGENCY - WEST AFRICA - AFRICAN CORPORATE EXCELLENCE AWARDS 2016 CV MAGAZINE	TALENTS PLUS CONSEILS BENIN Filiale de TALENTS PLUS AFRIQUE <i>Label de G.R.H. en Afrique</i>	Solutions RH et SIRH TALENTS PLUS CONSEILS BENIN TALENTS PLUS E.T.T. BENIN TALENTS PLUS CONSEILS MALI TALENTS PLUS CONSEILS CÔTE D'IVOIRE TALENTS PLUS E.T.T. TOGO
--	---	---	---

Le cabinet **TALENTS PLUS CONSEILS** Bénin recrute pour le compte d'une société d'assurance basée au Bénin :

UN (01) DIRECTEUR COMMERCIAL (H/F) (REF : TPC-0726R03DC)

Lieu de travail : Cotonou (Bénin)

Missions et Responsabilités :

Le Directeur Commercial est responsable de la définition, de la mise en œuvre et du pilotage de la stratégie commerciale de la compagnie afin d'assurer une croissance rentable du portefeuille, d'accroître les parts de marché, de fidéliser la clientèle et de garantir la qualité du réseau de distribution dans le respect de la réglementation CIMA et des orientations stratégiques de l'entreprise. Il veille à la performance commerciale de l'ensemble des canaux de distribution (agences, courtiers, agents généraux, apporteurs d'affaires, partenaires institutionnels et bancassurance) et contribue au développement de nouveaux produits et marchés.

Le/la titulaire du poste sera chargé.e de :

1. Définition et pilotage de la stratégie commerciale

- Élaborer la stratégie commerciale annuelle et pluriannuelle ;
- Définir les objectifs de production par branche d'assurance et par canal de distribution ;
- Décliner les orientations stratégiques en plans d'actions commerciaux ;
- Suivre les indicateurs de performance et proposer les actions correctives ;
- Contribuer à l'élaboration du plan stratégique de la compagnie.

2. Développement du portefeuille clients

- Développer le portefeuille des particuliers, PME, grandes entreprises et institutions ;
- Prospecter les grands comptes et conduire les négociations stratégiques ;
- Identifier de nouveaux segments de marché ;
- Développer les contrats collectifs et les programmes d'assurance sur mesure ;
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation des clients.

3. Gestion et animation des réseaux de distribution

- Superviser les agences commerciales et encadrer les responsables commerciaux régionaux ;
- Développer le réseau des courtiers, agents généraux et intermédiaires ;
- Mettre en place des conventions de partenariat ;
- Évaluer régulièrement la performance des partenaires commerciaux ;
- Optimiser la couverture géographique du réseau.

4. Management des équipes commerciales

- Définir les objectifs individuels et collectifs ;
- Organiser le suivi de la performance commerciale ;
- Coacher et accompagner les responsables commerciaux ;
- Identifier les besoins en formation ;
- Mettre en place des systèmes de motivation et réaliser les évaluations annuelles.

5. Développement des produits et du marketing commercial

- Participer à la conception de nouveaux produits ;
- Adapter les offres aux besoins du marché ;
- Lancer les campagnes commerciales et assurer la veille concurrentielle.

6. Gestion financière de l'activité commerciale

- Élaborer le budget commercial et suivre les coûts commerciaux ;
- Optimiser la rentabilité du portefeuille ;
- Veiller à l'équilibre entre production et sinistralité ;
- Produire les reportings destinés à la Direction Générale.

7. Qualité de service et relation clientèle

- Définir la politique de satisfaction client ;
- Superviser la gestion des réclamations commerciales ;
- Renforcer la fidélisation et améliorer l'expérience client.

8. Gouvernance, conformité et risques

- Veiller au respect du Code CIMA ;
- Garantir l'application des procédures internes ;
- Prévenir les risques commerciaux et de conformité ;
- Veiller au respect des règles de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LBC/FT).

9. Veille stratégique

- Réaliser une veille concurrentielle permanente ;
- Suivre l'évolution de la réglementation ;
- Identifier les opportunités de croissance ;
- Analyser les tendances du secteur des assurances et proposer des innovations commerciales.

Profil :

- Être titulaire d'un diplôme de niveau **Bac +4/5** en commerce, stratégie, marketing, assurance ou équivalent ;
- Avoir au moins cinq (05) ans d'expérience professionnelle à un poste de responsabilité similaire dans le secteur commercial ;
- Avoir au moins deux (02) ans d'expérience professionnelle dans le secteur des assurances, banque ou microfinance ;
- Avoir une très bonne maîtrise du management des équipes commerciales ;
- Avoir une très bonne maîtrise des techniques commerciales et de vente ;
- Avoir de très bonnes capacités organisationnelles, communicationnelles, d'analyse et de synthèse ;
- Avoir une très bonne culture du résultat et de la performance ;
- Avoir une aisance relationnelle et le sens de la relation client ;
- Avoir un esprit d'initiative et une capacité à travailler de manière autonome ;
- Avoir le sens de la planification ;
- Avoir une moralité irréprochable et une intégrité professionnelle ;
- Avoir une bonne maîtrise des logiciels métiers et des outils bureautiques (Word, Excel, PowerPoint, Outlook, etc.)

Ce profil est-il le vôtre ?

Envoyez **OBLIGATOIREMENT** votre dossier par mail, en précisant en objet l'intitulé du poste **UN (01) DIRECTEUR COMMERCIAL (H/F) (REF : TPC-0726R03DC)** à l'adresse recrutement@talentsplusafrique.com

Un accusé de réception vous sera envoyé dès réception du dossier de candidature, cependant si vous ne recevez pas ledit accusé de réception, merci de bien vouloir renvoyer le mail.

PIECES A FOURNIR :

- *Une lettre de motivation adressée au Directeur Général de TALENTS PLUS CONSEILS précisant le poste et sa référence, votre disponibilité et votre prétention salariale.*
- *Un Curriculum Vitae détaillé ;*
- *Les copies des diplômes et des attestations justifiant l'expérience et le diplôme ;*

(Tout dossier de candidature ne respectant pas cette exigence sera purement et simplement rejeté).

NB. :

- *En soumettant votre candidature, vous nous donnez également votre consentement pour la collecte, le stockage, le traitement de vos données personnelles.*
- *Vous pouvez à toute étape du processus, exercer votre droit d'opposition.*

Date limite de dépôt : **21 Juillet 2026**

Pour plus d'infos : 00 229 01 95 10 91 51/ www.talentsplusafrique.com