



AVIS DE RECRUTEMENT - 24/02/2021

Le Groupe SODIGAZ APC, présent au Burkina Faso depuis 1977, est le leader du marché de distribution de gaz butane avec plus de 1500 points de vente à travers le pays. Grâce à son important réseau de distribution, son expertise dans le domaine, son professionnalisme et le dynamisme de ses équipes, le groupe a réussi à renforcer sa position sur ce marché et ainsi obtenir la confiance renouvelée de sa clientèle.

Pour accompagner son développement, le Groupe SODIGAZ APC renforce ses équipes et recrute un (1) **Responsable Commercial H/F**.

I- **Profil du poste**

Intitulé du Poste : Responsable Commercial

Localisation géographique : Ouagadougou, Burkina Faso

Métier, Spécialité : Distribution Gaz, Hydrocarbures, Energie

Direction : Direction des Opérations

Profil du poste : Emploi

Type de contrat : CDD

Niveau de poste : Confirmé

Niveau (x) d'études : BAC +4/5 Gestion Commerciale, Marketing ou Diplôme équivalent

Expérience requise : Vous justifiez impérativement d'une expérience réussie d'au moins 5 ans dans le domaine.

Date de publication : 24/02/2021

Date limite : 28/02/2021

II- **Mission** :

❖ **Sous la responsabilité du Directeur des Opérations, le Responsable Commercial a pour mission de :**

- Concevoir, mettre en œuvre et animer la politique commerciale du Groupe SODIGAZ en cohérence avec la stratégie globale.

III- **Tâches et Responsabilités principales** :

- ❖ Assurer le pilotage et la mise en œuvre de la politique commerciale;
- ❖ Déterminer l'orientation stratégique, le plan d'action commercial, les objectifs commerciaux à moyen terme et les axes prioritaires de développement;
- ❖ Suivre la dynamique du marché, anticiper les actions de la concurrence et l'impact des actions commerciales de la concurrence et proposer des solutions;
- ❖ Analyser les études émanant du Marketing ainsi que les remontées d'informations du terrain issues de la Force de vente, afin d'identifier les tendances et évolutions du marché et le position de l'entreprise ;
- ❖ Définir les moyens adéquats pour développer l'offre de l'Entreprise ;
- ❖ Gérer et assurer le développement commercial;

L'assurance de l'excellence opérationnelle



BS MEDIUM

FORMATION – ETUDES - RECRUTEMENT RH – PLACEMENT - PRESTATIONS DIVERSES

- ❖ Développer les portefeuilles clients (particuliers et professionnels) ;
- ❖ Prospecter, analyser les besoins et négocier l'offre ; Sélectionner les actions de prospection pertinentes et innovantes à mettre en œuvre ;
- ❖ Commercialiser les différents produits de l'Entreprise et atteindre les objectifs de ventes fixés ;
- ❖ Superviser l'équipe des agents commerciaux afin de garantir l'atteinte des objectifs de la Direction.

IV- **Compétences:**

- Maîtriser les techniques de ventes et négociation ;
- Comprendre le fonctionnement d'un point de vente et d'un réseau de distribution ;
- Savoir anticiper les besoins et prendre en compte l'évolution des comportements des consommateurs ;
- Etre capable de développer un portefeuille client et le chiffre d'affaires,
- être capable de mettre en place des programmes (stratégies) de fidélisations des clients ;
- être capable d'inverser une situation commerciale en sa faveur.

V- **Qualités requises:**

- Posséder de fortes capacités d'adaptations ;
- Etre homme de contact rompu aux techniques de ventes et de négociation ;
- Etre doté d'une grande rigueur dans le travail ;
- Faire preuve de pugnacité, d'autonomie, de professionnalisme, de bon sens, et de curiosité ;
- Faire preuve de réactivité ;
- Etre capable de travailler dans l'urgence et sous pression ;
- Etre organisé ;
- Combiner réactivité, esprit d'équipe et de synthèse ;
- Savoir contenir les réactions des clients ;
- Savoir pratiquer l'écoute active ;
- Développer d'excellentes capacités relationnelles et de persuasion ;
- Avoir de l'entregent.

Les candidats (es) intéressé (es) par cette offre devront déposer leurs dossiers contenant un CV à transmettre par mail à bsmediumrecrutement@gmail.com Seul(e)s les candidat(e)s qui auront satisfait à toutes les exigences du poste et qui auront été retenu(e)s pour les entretiens seront contacté(e)s.

Le Groupe SODIGAZ est un employeur garantissant l'égalité des chances et les candidatures féminines sont vivement encouragées.

L'assurance de l'excellence opérationnelle