



APPEL À CANDIDATURE

Recrutement d'un chef de secteur commercial H/F

À propos de ACASEN

ACASEN est une entreprise sénégalaise spécialisée dans la production et la commercialisation de collations et de farine infantile. Forte de trois décennies d'expérience, l'entreprise s'est imposée comme un acteur majeur du secteur agroalimentaire au Sénégal.

ACASEN propose une gamme diversifiée de collations à base d'amandes de cajou, d'arachide, de pomme de terre, ainsi que de la farine infantile, répondant aux exigences nutritives et gustatives, et excellents pour la santé.

Plus d'information sur le site : <https://acasen.com/>

Identification du Poste : CHEF DE SECTEUR COMMERCIAL

Activités principales

Mise en avant commerciale

- Visiter les points de vente (hypermarchés, grands magasins, enseignes spécialisées, supermarchés, autres points de vente...), plus ou moins régulièrement en fonction de leur importance (visiter en particulier très régulièrement les hypermarchés, si ceux-ci représentent une part importante et croissante des ventes) ;
- Prendre en charge l'ouverture de nouveaux points de vente ;
- Rencontrer les chefs de rayon et mettre en avant l'offre produit et les éventuelles nouveautés ;
- Participer à la démarche de référencement national, en faisant remonter des informations auprès de sa direction.

Mise en avant physique

- Participer à la livraison des produits et à leur mise en rayon ;
- Ce coup de main fait partie plus ou moins officiellement des missions du chef de secteur ; il permet de se légitimer auprès des chefs de rayon et de pousser physiquement (et donc commercialement) les produits de son employeur.



Mise en avant marketing

- Relayer les opérations spéciales, les jeux concours, les opérations de trade marketing et de merchandising ;
- Participer à la mise en place de ces opérations sur le terrain, convaincre les chefs de rayon de leur intérêt et les inciter à jouer le jeu.

Suivi commercial

- Remonter les informations sur les enseignes nationales auprès de la direction commerciale ;
- Assurer le reporting auprès de son supérieur (rapport de visite).

Autres activités

- Stimuler les réapprovisionnements et de négocier les conditions de la mise en avant du produit ;
- Animer et suivre une clientèle grands magasins et traditionnels ;
- Négocier et gérer les moyens moteurs sur le terrain.

Le profil du candidat idéal

Formation

- BTS force de vente ou DUT techniques de commercialisation ; où
- École supérieure de commerce – LICENCES marketing ou commerce international

Expérience

- Un an au moins d'expérience terrain auprès de la grande distribution.

Compétences

- Compétences commerciales : bonne maîtrise des techniques de vente ;
- Compétences informatiques : bonne maîtrise des tableurs (Excel), compréhension et utilisation de progiciels commerciaux dédiés ; outils d'aide à la vente ;
- Compétences économiques : bonne connaissance des acteurs de la grande distribution, des méthodes d'achat et d'approvisionnement ; en particulier, bonne connaissance de la région et des points de vente.
- Compétences produites : bonne connaissance de l'offre produit et du mix produit.



Personnalité

- Excellente résistance au stress et à la fatigue, car la pression est forte : celle exercée par les supérieurs hiérarchiques se combine avec celle exercée par les clients ;
- De la combativité pour renverser le rapport de force le plus souvent favorable aux distributeurs ;
- Une certaine autonomie afin de prendre les bonnes décisions quand on se trouve seul sur le terrain ;
- Une capacité à innover et à improviser dans ses argumentaires ;
- Des aptitudes relationnelles et de la diplomatie pour favoriser les interfaces internes et externes ;
- Bonne écoute afin de prendre en considération les attentes du client et ses éventuelles insatisfactions ;
- Une certaine rigueur pour assurer le reporting financier auprès de la direction.

Aptitudes

- Passionné(e) par les techniques de vente et de négociation ;
- Rigoureux(se) et organisé(e) ;
- Performance dans les méthodes commerciales ;
- Professionnalisme.

Les dossiers de candidatures sont attendus au plus tard **le vendredi 15 mars 2024 à 15h.**

Envoyez une lettre de motivation et un CV à **etkholding@gmail.com**.