

---

**Responsable développement du réseau indirect et partenariat**

---

**FICHE DE POSTE****Supérieur hiérarchique**

Directeur des Ventes, de l'Expérience et du Service Client

**Relation fonctionnelle**

- . Tous les départements de DV ;
- . Toutes les Directions Marketing
- . Toutes les directions support

**MISSIONS DU POSTE**

Le **Responsable développement du réseau indirect et partenariat** a en charge de :

- Analyser et piloter la performance sur toute la chaîne de distribution en conformité avec les exigences du zoning
- Développer les Ventes dans sa zone à travers des actions d'animation terrain efficaces et efficientes
- Elaborer et piloter la politique d'animation des ventes et acteurs de la distribution
- Manager la performance et les compétences de la force vente et des partenaires
- S'assurer de la déclinaison sur le terrain de la roadmap d'animation validée
- Réaliser les revues d'affaires et piloter la rentabilité des partenaires et la préférence de la distribution des produits
- Définir et piloter la stratégie et la politique commerciale au niveau du marché
- Elaborer et piloter le maillage du marché pour assurer une bonne disponibilité et proximité des produits
- Elaborer la stratégie d'animation locale de sa zone et veiller à sa mise en œuvre dans les délais
- Etre garant de la gestion correcte et optimale du budget d'animation et des outils mis à sa disposition
- Piloter et animer la politique d'émulation (challenge) des partenaires
- Piloter et animer les plans d'actions qualité et du mystery shopping au niveau des OB, des Franchises premium et partenaires multiservices
- Piloter et développer le service mobile money au niveau des partenaires distributeurs
- Piloter la connaissance client et la cartographie des points de vente du réseau de distribution sur la base de l'outil BM
- Piloter les animations des offres référencées au niveau des partenaires de votre marché

**PRINCIPALES ACTIVITES**

- Sous l'autorité du Directeur des Ventes, de l'Expérience et du Service Client, le Responsable développement du réseau indirect et partenariat sera chargé de :
- Analyser hebdomadairement la performance du marché et le comportement des acteurs ;
- Assurer un bon taux de charge des actions d'animation ;
- Assurer une animation hebdomadaire dans les loumas ou points stratégiques de sa zone à travers les équipes Conquérants ;
- Elaborer des bilans d'animation hebdomadaires en intégrant les ventes réalisées, le budget dépensé, l'analyse des résultats et les PA associés ainsi que les remontées terrain et veille (Clients, partenaires, concurrence, etc.) ;
- Elaborer une roadmap annuelle des animations terrain de sa zone et veiller à son respect en intégrant les grands événements religieux et socio-culturels ;
- Etre très présent sur le terrain pour animer et vendre les produits de la SBIN ;
- Identifier les évènements socio culturels de sa zone et assurer une animation efficace ;
- Mettre en place des équipes d'animations dans toutes les grandes villes et zones rurales de sa zone et les coacher.
- Veiller à l'animation dans les délais des nouveaux sites techniques mis en service ;
- Piloter le déploiement des offres et s'assurer de la disponibilité des produits au niveau de tous les canaux de distribution ;
- Mettre en œuvre la politique de fidélisation et de pilotage de la performance de l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur de la distribution indirecte ;
- Piloter et suivre la rentabilité des grossistes des partenaires et tous les canaux de distribution avec la réalisation de revue d'affaires semestrielles de prévision et de réalisation accompagné de PA de correction ou de maintien ;
- Piloter la mise en œuvre de la politique de visibilité au niveau du marché et procéder à des évaluations périodiques de sa pertinence et de son niveau de réalisation ;
- Contrôler la prise en charge des Clients par la force de vente et les Partenaires ;
- Exploiter les données Géomarketing et définir systématiquement des plans d'actions correctifs ;
- Mettre en mise en œuvre du plan de maillage et de développement des ventes du marché et du réseau de distribution ;
- Piloter la revue d'affaires périodique des partenaires ;
- Vendre tous les produits du groupe SBIN en déstockant les agences, franchises, boutiques et partenaires, conformément aux procédures en vigueur ;
- Dérouler les PA de corrections issues du mystery shopping et des baromètres de satisfaction distribution ;
- Evaluer et Développer en permanence les compétences des collaborateurs ;

- Piloter le déploiement de la politique qualité ;
- Assurer une mission de veille concurrentielle, d'écoute clients et de supervision de réseau pour l'ensemble des supports et soutien SBIN ;
- Gérer la logistique, le budget et les outils d'animation mis à sa disposition : véhicule, tentes, sono, etc. · Remonter tout dysfonctionnement sur le matériel et suivre la remise en état de marche correcte éventuellement ;
- S'assurer du bon fonctionnement avant et après chaque animation du matériel d'animation.

**PROFIL DU TITULAIRE DU POSTE**

<b>Formation</b>	Bac + 4 ou 5 en Commerce, Gestion ou Management
<b>Expériences professionnelles</b>	2 ans d'expérience dans le domaine de la distribution et ou de l'animation commerciale
<b>Pré-requis</b>	Être cadre
<b>Compétences requises</b>	<p style="text-align: center;"><b><u>Compétences clés :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Elaborer une stratégie commerciale,</li> <li>· Prospecter et négocier,</li> <li>· Planification et Méthodes,</li> <li>· Aptitudes à communiquer,</li> <li>· Esprit d'équipe,</li> <li>· Initiative et proactivité,</li> <li>· Gérer un plan d'action distributeur,</li> <li>· Conception et déployer une road map d'animation</li> <li>· Etre force de proposition</li> <li>· Travailler en collectif et en transverse,</li> <li>· Centré sur le Client et le Marché,</li> <li>· Influence et persuasion,</li> <li>· Capacité d'adaptation</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b><u>Compétences Additionnelles :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Se focaliser sur les résultats,</li> <li>· Gérer une activité orientée business,</li> <li>· Stratégie commerciale groupe,</li> <li>· Connaissance du merchandising,</li> <li>· Orientation client,</li> <li>· Produits &amp; services entreprise,</li> <li>· Connaissance de la concurrence,</li> <li>· Assurer le développement des collaborateurs,</li> <li>· Entretenir une relation client,</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>· Adaptabilité,</li><li>· Créativité et innovation,</li><li>· Leadership,</li><li>· Conduite du changement,</li><li>· Techniques de vente / marketing,</li><li>· Sens relationnel,</li><li>· Rigueur,</li><li>· Autonomie,</li><li>· Esprit de synthèse,</li><li>· Initiative et proactivité,</li></ul>
<b>LIEU DU CONTRAT</b>	
<b>Lieu</b>	Cotonou
<b>Disponibilité du candidat</b>	Immédiate ou selon la durée du préavis
<b>Dossier à fournir</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Un CV actualisé</li><li>• Une lettre de motivation</li></ul> <p>Si vous vous reconnaissez dans cette offre, rejoignez-nous en envoyant votre dossier de candidature à l'adresse : <a href="mailto:recrutetalents@sbin.bj">recrutetalents@sbin.bj</a> avec pour objet du mail, la mention : <b>“Candidature au poste de Responsable Développement du Réseau Indirect et Partenariat ”</b> au plus tard le <b>09 novembre 2021 à 20h00</b> (heure de Cotonou).</p>